

<<成功创业一本通>>

图书基本信息

书名：<<成功创业一本通>>

13位ISBN编号：9787506470551

10位ISBN编号：7506470551

出版时间：2011-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：胡善林

页数：337

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成功创业一本通>>

内容概要

任何时代都可以创业，任何人都能成功，关键是选择一条正确的路，学会正确的方法。

本书是为了帮助那些对创业有强烈渴望，或正在尝试创业，但创业知识比较薄弱的民营老板。本书针对他们的实际需要，列举了在动手大干之前最需要深入思考15大问题，包括初期准备、项目选择、创业资金、管理策略、组建团队和参与竞争等。

本书语言生动，可读性强，行文中穿插案例与分析，更不乏创业知识的实质性指点，可谓融实用与励志于一书。

相信通过阅读本书，民营老板能够获得智慧启迪，规避创业风险，找到创业的沃土和成功的捷径，并最终取得成功！

<<成功创业一本通>>

书籍目录

chapter 1 第一章·谋划当先：商场如战场，准备好了再创业 1.创业，不打无准备之仗 2.创业前先磨炼心态 3.要有丰富的行业经验 4.筹措充足的资金 5.准确定位目标市场 6.积聚你的人脉资源 7.编写好创业计划书 8.选择个性化项目投资 9.准确把握市场的需求 10.认清创业的目的和动机 11.慎选项目，避免盲目跟风chapter 2 第二章·把握商机：紧跟市场，抓住眼前一切机会 1.抓住别人看不见的商机 2.看透信息背后的商机 3.发现你身边的机会 4.寻找市场缝隙，在空白处创业 5.只要有心，处处有商机 6.创造机遇，变“危机”为“良机” 7.争取主动，时刻准备迎接机会 8.机会等不来，要靠自己争取 9.捕获商机要以算为先chapter 3 第三章·选对行业：没有最好的，只有最适合的 1.到有鱼的地方去钓鱼 2.选对行业赚大钱 3.不熟不做，创业从熟悉的行业做起 4.坚持梦想，一生只做一件事 5.认清自我，走适合自己的创业之路 6.看清潮流，顺势而为 7.冷门挖金，人弃我取 8.勿以利小而不为chapter 4 第四章·合伙创业：团结力量大，齐心打天下 1.告别“单枪匹马”的时代 2.巧借“东风”：合伙创业的智慧 3.找到合适的搭档，合伙创业降风险 4.合伙经营成功的秘诀 5.好朋友不一定是最好的生意伙伴 6.未雨绸缪，避免合伙纠纷 7.寻找合伙人容易陷入的误区 8.合伙创业有禁忌chapter 5 第五章·组建团队：打造制胜团队，抱团打天下 1.合理选拔团队成员 2.掌握火候，保持团队士气 3.制度是团队稳定的关键 4.创业团队需要亲密“有”间 5.群体 团队 6.信任是牢固团队的基础 7.学会在团队中分享和分担 8.猜疑是团队瓦解的开始chapter 6 第六章·管理有招：精通管理，向管理要效益 1.管理者成功的关键是用对人 2.上下多沟通，就会路顺畅 3.依靠智囊团的力量谋发展 4.相信干劲都是被激励出来的 5.管理者必备的机巧权变 6.无为而治，管理艺术的最高境界 7.成功的连锁经营战略 8.注重自身的变革chapter 7 第七章·经营有术：奇思妙想，活用经营手段 1.不会营销，创业就失败一半 2.只有产品好，才是真的好 3.发掘独特的销售主张 4.提高市场占有率有妙招 5.掌握好“外力”可以增大内部活力 6.广告时代靠宣传 7.品牌，蕴含无穷价值的无形资产 8.警惕商战中的骗局和陷阱chapter 8 第八章·掌控成本：开源节流，握好自己的钱袋 1.成本控制：节流与开源一样重要 2.懂财务，控成本 3.全面降低市场调研成本 4.狠抓采购成本 5.控制营销成本并不像想象中那么困难 6.人员成本能降到令你吃惊的程度 7.时刻关注时间成本的管理chapter 9 第九章·谨慎融资：掌控技巧，会融才会赢 1.适度的创业资金不可少 2.掌握省钱窍门，低成本融资 3.种子阶段融资：求“资”若渴 4.启动阶段融资：来者不拒 5.成长阶段融资：继续挖潜 6.扩张阶段融资：慎重选择 7.成熟阶段融资：从容应对 8.越过融资的“地雷阵”，融资防范的误区chapter 10 第十章·应对市场：关注市场变化，顺风而行会事半功倍 1.先有市场，后有工， 2.关注外界变化，重视信息搜集 3.全面而准确地把握市场信息 4.没有调查就没有发言权 5.关注市场随机而动 6.细分市场，抢占先机 7.形势不妙便及时转头chapter 11 第十一章·认识风险：敢于冒险，更要懂得规避风险 1.创业风险无处不在 2.认识风险的实质 3.认识风险，重在防患未然 4.分析风险，贵在知己知彼 5.控制风险，巧在杠杆作用 6.权衡风险，难在负债有度 7.将风险控制在最低范围内 8.创业风险的规避方法chapter 12 第十二章·竞争之道：敢于竞争，更要善于竞争 1.商海竞争，小鱼如何不被大鱼吃掉 2.竞争既是搏命，更是斗智斗勇 3.分解对手，使自己在竞争中取得优势 4.迷惑对手，使企业及时摆脱劣势 5.了解竞争对手，知己知彼才能克敌制胜 6.利用对手之间的竞争，从中获利 7.先发制人，竞争中要抢得主动权 8.与竞争对手相互依存，共谋发展chapter 13 第十三章·勇于创新：要学会创新，更要善于模仿 1.求新求变，企业创新的灵魂 2.创新是财富的源泉 3.要敢于走在同行业的前面 4.创新是组织生存的通行证 5.把创新作为企业制度 6.创新思维是创业成功的翅膀 7.不能简单模仿，而要有所创新 8.持续创新，让对手难以模仿跟进chapter 14 第十四章·不畏逆境：挑战困难，在逆境中求生存 1.创业就是要与逆境、困难为伍 2.逆境是创业者的宝贵财富 3.困难面前，你是找方法还是找借口 4.在残酷的商业竞争中勇敢突围 5.在市场不景气时，更要有斗志 6.黎明前的黑暗一定要挺住 7.无论面对什么样的压力，都要有积极的心态 8.不要惧怕失败，面对逆境需要坚忍chapter 15 第十五章·远离误区：前车之鉴，避开创业陷阱 1.独裁管理 2.家族式领导 3.不讲诚信 4.好大喜功 5.事必躬亲 6.决策优柔寡断 7.急于做品牌 8.忽视教育和培训参考文献

<<成功创业一本通>>

章节摘录

2.创业前先磨炼心态 创业需要钱，需要关系，需要能力，需要资本，需要勇气，更需要磨炼良好的心态。

所谓心态，是活动主体的原动力和精神世界，是一个人心理素质、文化品位、追求的目标以及道德修养的综合体现。

实践表明，任何企业和个人的成功，都是在对客观环境审慎估量的基础上积极心态的实现，思想产生动机，动机决定行为，成功是从心态开始的。

良好的创业心态，是每个创业者步入成熟、走向成功的基础。

成功得意而不忘形，遇挫临危而不慌乱，这些都是创业者保持良好心态的准则。

创业是有风险的，没有谁能预测接下来会遇到什么样的问题甚至灾难。

也许现在事业正如日中天的老板，明天就会倾家荡产变得身为分文。

因此，创业者应该保持良好的心态，将创业过程看做是人生的一种磨炼，就算失败了，大不了从头再来，过于注重结果，只会让创业之路有诸多束缚。

创业者要保持良好的心态，首先要有艰苦创业的思想准备。

所谓思想准备，是指创业者对创业的每一阶段可能遇到的困难和挫折有足够的思想准备；并且对创业过程中每走一步都应有较完善计划。

创业不能急功近利，只有不断调整心态，才能从容面对一切迎面而来的问题。

陈天桥，盛大网络创始人，中国新生代创业财富的代表。

熟悉陈天桥的人都知道，他的心态之平和远远超过他的年龄，这是他经历了远远超过同龄人的大风大浪而磨炼出来的。

高科技公司以极快于传统经济的速度发展的同时，也承受了极大于传统经济的风险和压力，盛大是有史以来发展最快的高科技公司，它所承受的种种压力和风险，也非常人所能想象。

对各种危机，陈天桥早已做到处变不惊。

对财富，陈天桥同样淡然处之，在心态和所有的生活细节上都依然保持着平民本色。

他每天都是在员工食堂里吃中饭和晚饭，并且和员工一起排队。

同样，“娃哈哈”董事长宗庆后也具有创业的良好心态。

他年少时卖过番薯，泡过茶水，还帮人修过汽车，然后接手校企创办公公司，一路坎坷。

在农村待了15年，吃尽各种辛苦磨炼的宗庆后42岁才开始创业，他始终保持“吃得苦中苦，方为人上人”的心态，最后终于创办了“娃哈哈”集团。

调整好创业心态最简单的办法，就是从一开始时就进入调整的状态。

譬如：在选择创业项目时，应该按照自己的兴趣、能力和项目市场前景综合评估后，才做出决定，绝不能人云亦云地盲目冲动。

企业创办后，一旦出现问题，应该冷静面对、认真分析、逐项解决，绝不能由于某个环节上出现问题后产生浮躁情绪而怨天尤人，或者只找客观原因，忽视主观检讨。

调整心态最简单的办法就是在对待每一件事上，要从容不迫、专心致志地做好每一件事，避免“欲速则不达”。

良好的心态所带来的回报会不期而至。

心态是控制创业心灵平衡的砝码，调整心态是一项循序渐进的事，同样也是每个创业者每天的“功课”。

良好的心态是成功创业的前提，具体如下所示：（1）积极的心态。

所谓积极的心态是指鞭策自己、战胜自己的心理素质。

事物本身就是一个动态的进化趋向。

积极的心态看到的是事物好的一面，而消极的心态则反之。

（2）主动的心态。

在竞争异常激烈的现在，被动就会挨打，主动则能占据优势地位。

我们的事业、人生不是上天安排的，需要我们主动去争取。

<<成功创业一本通>>

(3) 付出的心态。

合就是付出，是为自己做事的心态，要当做事业做，自己要勇于承担，承担是成长的开始，成长是成熟的开始，成熟是成功的开始。

(4) 合作的心态。

合作是一种境界，合作才可以打天下。

合力不只是加法之和， $1+1=11$ 再加1是111，这就是合力。

但有一个1倒下了就变成了-11。

(5) 坚持的心态。

有句名言说：伟大的成功者，是那些在多数人因失败而摘下头盔时，仍勇于抵抗的人。

没有人可以一步登天，再三的挫败正是成功路上的指路牌。

(6) 学习的心态。

成功学大师一致认为：学习是最经济的投资，时间是最昂贵的投资。

的确如此，学习是世界上最占便宜的事情，我们只要花1~2个小时就可以学到别人几乎甚至毕生的经验，避免了大量的时间代价。

因此，大凡成功的人都是虚心好学的人。

(7) 归零的心态。

归零的心态就是空杯、谦虚的心态，就是重新开始。

第一次成功相对比较容易，第二次却不容易了，原因是不能归零。

长安集团的总裁，在接受中央电视台东方之子栏目采访的时候说了一句话：往往一个企业的失败，是因为他固守曾经的成功，过去成功的理由是今天失败的原因。

创业是一件残酷的事情，一开始就取得成功者毕竟为数不多，更多面临的是失败。

1%的成功者是从99%的失败者身上跨过去的，而不成功的原因可能也并不是因为创业者不够聪明、不够优秀，而只是运气不好，时机不对。

古人说“未思进，先思退”，创业过程尤其是这样，所以，创业之初首先要对失败有思想准备，对困难有提前认知，这样在遇到苦难和挫折的时候就不会觉得那么难以接受。

一旦面对失败，也要及时从中总结经验教训，重振旗鼓。

人的一生做什么事，都不可能一帆风顺，都会有酸甜苦辣，路是人脚踏实地走出来的，不可能会有不劳而获的事情。

世上没有不劳而获的事业，没有不经受磨难就可能获得成功的。

因此，当企业老板开始创业时肯定会遇到不良心态的侵扰，具体如下： (1) 投机的心态：现在是诚信时代，要依靠诚信锁定消费者，锁定人才。

不断地选择开头，最后终会损兵折将。

(2) 侥幸的心态：利用别人的心态，掩耳盗铃。

不脚踏实地，总想天上掉馅饼。

(3) 试试看的心态：今年试试看，但明年连试试看的机会都没有了。

事物不是一帆风顺的，一定会遇到坎坷。

只去试试看，不能开发出自身的潜能。

对事总试试看的人没有大梦想。

试试看的结果往往是进一步退一步，原地踏步等于没进步。

三试，两试，机会就没有了，并且永远失去了。

(4) 依赖的心态：最终被人当包袱甩掉。

所以要相互合作，不要依赖。

要把事业当做自己的事业。

(5) 回本的心态：当你的回本目标完成的时候，你自然就会停下来。

不要被回本的心态，挡住了你真正的未来和价值。

态度决定一切，态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。

好的态度产生好的驱动力，会得到好的结果，而不好的态度也会产生不好的驱动力，会得到坏的结果

<<成功创业一本通>>

。因此，企业老板在创业前应先磨练心态，积极的心态是创业成功的一半，反之，不良的心态将是创业失败的潜在危险。

.....

<<成功创业一本通>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>