

<<小老板的创业致富路>>

图书基本信息

书名：<<小老板的创业致富路>>

13位ISBN编号：9787506486668

10位ISBN编号：7506486660

出版时间：2012-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：利和

页数：199

字数：139000

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>

<<小老板的创业致富路>>

前言

当你报着赤诚的心走出校门，沉浮于社会的惊涛骇浪时，你曾以为文凭是理想的敲门砖，以为那薄薄的一张纸能垫高自己，离梦想更近些。

可是社会这个大熔炉并不像学校那般安稳与单纯。

这是个差之毫厘失之千里的世界，走错一步就步步皆错。

这里没有老师或长辈告诉你怎么走，或把你拖出误入的沼泽。

这里有的只是和你水平相当的朋友和随时准备和你战斗的对手。

最初，你初生牛犊不怕虎，不愿受人指派过约束的生活，可最后也不得不归于淡漠，因为生活是压在你肩头的一副担子，你思想的通道渐渐变窄，甚至理想、幸福与自由都被吞没，你把这种生活归咎于命运使然。

你以为自己没有那种能力和勇气去创业，或许你尝试过，但在创业的途中，遇到了种种困难和挫折，这些障碍磨灭了你原有的激情，这障碍那么大，它一定是不能战胜的，于是你就原路返回了，殊不知每一个成功闯过来的勇者都会发现，原来那巨大的包裹只是个真空包装，你只要戳破哪怕一点点，它就会慢慢地蔫了。

你只是被自己脑海中放大的挫折吓倒了，放弃了自己梦寐以求的成功人生。

本书讲述了一个八零后的帅哥如何放下身段，从零开始成就了自己的梦想，他也曾被重重磨难吓倒过，也想找个笼子把自己关在平庸里，可最终他靠着自己的不断进取和努力走向了成功。

翻开这本书，你不用受这重重苦难就找到了珍贵的人生经验和方向。

这本书让你在愉悦的阅读体验中避免了走弯路而浪费时间与精力，达到传授如何创业、投资、理财，做一个好的企业人的目的。

现在请你静下心来，翻开手中的书，看看怎么去规划自己的未来吧。

或许里面的只言片语就能解除你现在的困惑，指引你走向成功之路。

<<小老板的创业致富路>>

内容概要

大学毕业生如何创业、当老板？

本书为您讲述了一个真实、鲜活的事例。

从一开始的理发店筹备一文钱难倒英雄汉，到摸着石头过河，再到理发店步入正轨，一分耕耘一分收获，紧接着扩大经营，学会让银行帮你赚钱，最后投资生活、拓展业务领域、享受人生……本书生动地描绘了八零后帅哥张凯的创业之路，同时为您指出了创业存在的风险和避险救急的方法。

相信他的致富之路对所有创业者都不无启迪和借鉴作用。

<<小老板的创业致富路>>

作者简介

利和，金融硕士，审计师、审计经理。
虽出身会计，但不拘泥于本专业，对创业情有独钟，打拼三年，对赚钱法则有深入研究并有独到见解，于是有了这本书，让创业先锋梦想照进现实。

<<小老板的创业致富路>>

书籍目录

第一章 箭在弦上：理发店筹备阶段

- 1.需求曲线：有需才有投
- 2.一文钱难倒英雄汉：资金筹集
- 3.酒香也怕巷子深：租个好店面
- 4.名正则言顺：办理执照 / 016
- 5.巧妇难为无米之炊：工具采购
- 6.知己知彼：理发的成本和定价

第二章 摸着石头过河：试营业阶段

- 1.业绩不高怎么办
- 2.分道扬镳：资金退出
- 3.应该怎样打折
- 4.办卡送免费旅游，加快资金流动
- 5.临时资金周转困难，需要银行贷款

第三章 小老板的美好时代：理发店步入正轨

- 1.挖得第一桶金：利润的形成与分配
- 2.价值的实现过程：持续经营
- 3.店铺小皇帝：高额收益源于关联业务
- 4.个人表现主义：利用存货调整销售成本
- 5.武大郎开店：一利遮百丑
- 6.合作伙伴同质化：合伙公司还是股份公司
- 7.成本增加了，要不要涨价
- 8.栽下梧桐树，引来金凤凰

第四章 一分耕耘一分收获

- 1.做自己的报表，让别人审去吧
- 2.像亚当与夏娃那样并购
- 3.进货要货比三家
- 4.连锁店面的管理和经营制度
- 5.连锁理发店的财务管理制度
- 6.如何进行促销活动

第五章 扩大营业，我看好你哦

- 1.大盘点：所有的负债与现金
- 2.学会让银行帮你赚钱
- 3.要不要招新员工
- 4.把自己更好地营销出去
- 5.客户也是摇钱树

第六章 小老板投资生活

- 1.投资活动产生的现金流量
- 2.看懂理发店财务报表
- 3.投资要内外兼修
- 4.买越野车是一次性付款还是分期付款
- 5.有房才是王道：小老板投资房产
- 6.小老板人生必备的七张保单

第七章 小老板指点迷津

- 1.拒做“温水青蛙”
- 2.挣钱不如赚钱：投资相关领域

<<小老板的创业致富路>>

- 3.两手抓，两手都要硬
- 4.吃着碗里看着锅里的好处：公司上市
- 5.培养赚钱永动机：聘用职业经理人
- 6.既用身子，又用脑子

<<小老板的创业致富路>>

章节摘录

1. 需求曲线：有需才有投帅哥名叫张凯，曾是某著名大学的学生一枚。

帅哥可是个根正苗红的好青年，他上大学的目的比精确制导弹还要明确，就是要在毕业以后进个大企业，光宗耀祖一回，让自己的祖坟也冒点青烟。

于是他在学校里刻苦学习，谢绝了所有与学习无关的活动，每天雷打不动地去自习，人送外号“自习哥”，成为学校内一大景观，很多人都埋伏在他上自习的路上想目睹帅哥的风采。

除了爱自习，帅哥回到宿舍以后也是挑灯夜读，据不可靠消息说很多新生在新入学时都去他的床位那里参观他点着蜡烛学习留下的印记。

老天也没有辜负他的努力，毕业的时候张凯成绩很优异，是为数不多的几个优秀毕业生之一。

唯一让他遗憾的是大学四年连次恋爱都没有谈过，等到毕业想要早恋的时候，却发现已经晚了。

不过他很快又安慰自己：天涯何处无芳草，何必非在身边找，本来数量就不多，何况质量又不好，这件事也就不了了之了。

其实张凯本来是没有把找工作这样的事放在心上的，就凭自己扎实的专业知识，很多用人单位那不得哭着喊着让自己去啊。

可是理想总是很丰满，现实却总是很骨感。

眼看着周围很多学习不如自己的同学都已经名花有主了，自己还是个光棍。

老话说得好，一个萝卜一个坑，可是眼看着周围好点的坑都被“萝卜”或者“准萝卜”占了，他还是个“裸体萝卜”，实在让他愤愤不平。

父母也终日长吁短叹，恨不得拿个绳子上吊，但是上吊也不能解决帅哥的工作问题，只好忍着。

张凯也不是没有努力过，可是很多好职位的招聘官基本都是拿鼻孔看人，虽然张凯长得帅，成绩也不错，唯一的缺点就是后台不够硬，而就这个缺点足以让张凯失败。

一次次的失望把张凯原本就不多的耐心消耗殆尽，他犹如热锅上的蚂蚁，恨不得要使出“美男计”了，最后由于拉不下脸来不得不作罢。

看着父母亲充满期待的目光，张凯实在不忍心，放出豪言：“此处不留爷，自有留爷处，处处不留爷，爷去投八路。

”决定先暂时放弃找工作，等待好的时机再出手，接下来的时间要自己创业。

站着说话不腰疼，创业听起来挺豪迈，但是个中辛苦只有创业者才知道。

别看现在很多的企业家都是通过自己创业发家的，但是“一将功成万骨枯”，我们看见的是这几个成功的，还有成千上万的失败者是不为人知的。

对于张凯来说，前面的道路千难万险，遇到的第一座大山就是该选哪个行业的问题。

张凯开始想自己去街上练摊，成本又低经营又方便。

说干就干，他马上去市场上批发了一些小东西到过街天桥上卖。

但是他干了几天就干不下去了。

先不说自己堂堂一个大学毕业生去摆地摊，就是这天天风吹日晒的，再加上还得提防城管，完全就是斗智斗勇的活。

于是张凯干了几天就放弃了，仔细一算账，不但没有赚钱，反而亏了不少。

有了这次摆地摊的经历，张凯再次考虑出路就没有那么冲动了，而是要反复比较一下各种行业的利弊，以便自己做出选择。

张凯首先考虑的是餐饮业，比如开个蛋糕店什么的，毕竟“民以食为天”，不但可以赚钱，每天还都有美味可以品尝。

不过仔细想想又觉得不可行，因为张凯给自己的评价是“干啥啥不行，吃啥啥没够”，万一都被自己吃光了就不好办了。

而且张凯觉得以自己的水平肯定是做不出蛋糕的，所有的程序都要雇外人，这样就大大增加了成本，背离了张凯“小本创业”的初衷。

再说要是开一个小点的店不好招徕顾客，太大的店自己又没有那么多钱，于是这个计划还没上马就宣告破产了。

<<小老板的创业致富路>>

既然此路不通，那就另辟蹊径。

张凯又把目光转向了服装店，他觉得自己穿衣打扮的品位还不错，也算是自己的优点，要是能发扬光大也不失为一件好事。

有了这个想法以后，他就去自己母校附近的服装店蹲点，看看每天的客流量有多少。

经过实地考察以后他才感觉到这一行也不好做，首先进货需要不少钱，而且卖不出去的话就得积压在家里，资金流动性太差，更糟糕的是现在网购越来越火，对这种街边的小店是个不小的冲击，于是这个想法又被枪毙了。

服装店不行，张凯又想过开花店、快餐店等，但是想来想去都行不通。

眼看着时间一天天过去，别的同学好赖都有了个工作干着，张凯的创业计划却还是没有头绪，便心烦意乱。

不过烦归烦，外表还是要打理的，眼看着自己的头发越来越长了，他准备先去理个发。

这一理发倒给他指了一条明路，剪个头发时间很短，十几甚至几十块钱就轻松到手，要是加上女孩子们喜欢的烫发、染发什么的，那钱更是“哗哗”的。

关键是理发店不需要购进大量货物，这是张凯最满意的一点。

打定了主意之后，他就多转了几家理发店，确实发现自己很有做这一行的必要。

很多小店价格高，服务质量又差，可还是门庭若市，要是自己的店请几个手艺好的师傅，自己亲自管理，那肯定是财源滚滚呀，想到这里，张凯仿佛已经看见了自己光明的未来。

在决定做这一行以后，张凯没有贸然动手，首先是因为没有钱，其次想多调查一下。

他拜托几个学妹在同学间搞了个调查，大家对学校周边的几个理发店都不是很满意，不是价格高，就是觉得他们乱推销产品招人烦。

得到反馈信息以后，张凯从中感觉到了同学们的需求，觉得自己开理发店的信心更足了。

经过多方调查以后，张凯为了确保万无一失，用知识武装了一下自己，研究了经济学上的需求曲线，也就是每一价格下顾客数量的规律。

他的理解是供需会影响价格，也就是说自己的店一开，相当于增加了供给，价格也就应该相应下降。

但是再想想理发是刚性需求，只要自己服务好，价钱应该不是问题，就这样，张凯坚定了自己开理发店的决心。

创业启示创业之路并不像表面上看的那么靓丽光鲜，个中滋味只有自己体验才能知道。

既然创业之路不好走，就要尽量选一条适合自己的道路。

把梳子卖给和尚不是不可能，但是难度太大，创业之初没有必要承担那么多风险。

不如试试“投其所好”，找准需求，对症下药。

<<小老板的创业致富路>>

编辑推荐

《小老板的创业致富路》讲述了一个八零后的帅哥如何放下身段，从零开始成就了自己的梦想，他也曾被重重磨难吓倒过，也想找个笼子把自己关在平庸里，可最终他靠着自己的不断进取和努力走向了成功。

翻开该书，你不用受这重重苦难就找到了珍贵的人生经验和方向。

《小老板的创业致富路》让你在愉悦的阅读体验中避免了走弯路而浪费时间与精力，达到传授如何创业、投资、理财，做一个好的企业人的目的。

现在请你静下心来，翻开手中的书，看看怎么去规划自己的未来吧。

或许里面的只言片语就能解除你现在的困惑，指引你走向成功之路。

<<小老板的创业致富路>>

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>