

<<创业一本通>>

图书基本信息

书名：<<创业一本通>>

13位ISBN编号：9787506491945

10位ISBN编号：750649194X

出版时间：2013-1

出版时间：张超 中国纺织出版社 (2013-01出版)

作者：张超

页数：377

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>

<<创业一本通>>

前言

国外的创业网曾经定义：创业是指依靠运气接管和组织一个经济体的某个部分，并且以自己可以承受的经济风险通过交易案来满足人们的需求，目的是为了创造价值。

这个过程离不开个人的运气和财运，因此不是说每个人都可以创业成功还要看上帝是否青睐你。

在就业压力日趋增大的今天，创业成为许多意气风发的大学毕业生和激情澎湃的年轻人的首选，他们渴望在商海中搏击，向往成功后的荣耀。

物竞天择，适者生存，只有把握住社会发展的大趋势并适应这种趋势才能成就自己的事业！而当今时代，是一个创业的时代。

在全球经济危机的大背景下，无论是政府、银行还是媒体，在鼓励支持创业上达成了一致，全民创业的时代已悄然来临。

为了营造创业环境，一些地方政府甚至提出了具体的意见和措施，为创业者提供最优的服务，给予创业者最大的支持，给创业搭建最佳平台。

人生没有彩排，青春稍纵即逝。

与其羡慕别人翱翔的雄姿，不如造就自己坚实的双翼；与其羡慕别人拥有自己的事业，尽享美好的生活，不如自己付出努力成就一番事业。

科尔（Cole）（1965）提出：把创业定义为发起，维持和发展以利润为导向的企业的有目的性的行为。

当然，创业并不容易。

所谓创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造出更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程。

创业必须要贡献时间、付出努力，承担相应的财务的、精神的和社会的风险，才能获得金钱的回报、达到个人的满足和经济的独立自主。

对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。

创业作为一个商业领域，致力于理解创造新事物（新产品，新市场，新生产过程或原材料，组织现有技术的新方法）的机会，如何出现并被特定个体发现或创造，这些人如何运用各种方法去利用和开发它们，然后产生各种结果。

当创业遇上现实，任何激情都要回归理性，创业者除了要有坚忍不拔的精神和意志外，更是循序渐进的，在创业的漫漫征途中，创业者最希望的是有人能伸手拉他们一把，他们渴望获得明确的指点和帮助。

剑走偏锋不落俗，嬉笑怒骂谈创业。

创业是富有创业精神的创业者与机会结合并创造价值的活动。

本书是一部创业秘籍，为了让每一个走上创业之路的有志者，能在最短的时间内了解创业的流程和方法，本书从创业开始说起，深入分析职场规则、处事方法、创业困难，投资风险，教您一步步避开风险和陷阱，少走或不走弯路，以乐观豁达的心态和巧妙科学的方法，创业成功，实现理想。

<<创业一本通>>

内容概要

在机会与风险并存的创业之路上，每个创业者都难免经历激情、挫折、忧虑、徘徊。创业者除了有坚忍不拔的精神和意志外，更应该懂得创业的知识，掌握创业的方法和技巧，并借鉴成功者的经验，这样才可以实现科学创业、高效创业，使自己的事业更快、更顺利地发展壮大。

《创业一本通》从创业者必备的条件、创业者如何捕捉商机，选择项目、如何制定商业计划书、如何破除融资困局、如何打造高效的团队、如何挖掘利润最大化的商业模式、如何完善企业管理策略、如何构建销售体系等全面系统地阐述了创业的基本理论与实践，探讨和总结了创业活动的一般规律和关键问题。

<<创业一本通>>

书籍目录

第一章 创业者必备的条件 第一节 你适合创业吗 如何检验自己是否适合创业 哪些人不适合创业 你是否对自己创业充满信心 第二节 创业者应具备的素养 拥有无与伦比的创业精神 从决心创业时起,就让自己成为一个全才 要有帮别人赚钱的经验 第三节 创业者应具备的能力和知识 成功创业者应具备的能力 你是否善于工作、乐于领导 创业者应该掌握的知识 对创业者交际能力的要求 第四节 创业者应具备的心理素质 成功创业者的心理特征 创业初期易产生的心理误区 如何面对创业中的挫折 创业需要魄力 第二章 创业者如何捕捉商机,选择项目 第一节 你适合哪个项目 选择项目为什么很重要 为什么要深入了解要从事的行业 选择项目有哪些技巧 为什么个性化投资项目备受青睐 第二节 准确调研,认真评估项目 科学的市场调查是创业成功的关键 预测未来市场需求的五种方法 进行市场调查的几大方法 进行有效的市场分析 抓住消费者的心理需求 调查竞争对手的情况 第三节 选择最适合自己的商机 挑选项目要认真考量 找最适合自己的而不是最赚钱的 标新立异,永远不做大多数 寻找创业的空白点 第三章 创业者如何制定商业计划书 第一节 商业计划书诸要素 制定商业计划书的理由 充分的市场调研是做好商业计划书的前提 商业计划书的第一部分:计划摘要 商业计划书的第二部分:主体 商业计划书的第三部分:附录 谁来写商业计划书最合适 让团队成员参与商业计划书的制作 撰写商业计划书应注意的问题 第二节 商业计划书的主要构成 公司介绍 产品或服务 产业环境分析 目标市场 营销策略 人力资源管理 生产运营管理 财务分析 风险管理 第三节 让你的商业计划书更加引人注目 重视商业计划书的包装 认真评估你的商业计划 商业计划书的演讲 第四章 创业者如何破除融资困局 第一节 了解创业融资 创业前都需要做哪些资金准备 如何正确认识融资 如何进行最佳融资机会的选择 创业使用个人资金有什么好处 如何利用人脉筹到创业资金 怎样向家庭或朋友筹集资金 第二节 银行贷款 银行评估企业信用的“5C原则”是什么 如何选择个人创业贷款 银行贷款有什么优缺点 银行贷款有什么技巧 第三节 风险投资 什么是风险投资 风险投资有哪些管理模式 风险投资者最看重什么 进行风险投资有哪些阶段 怎样申请风险投资 第四节 创业者融资的注意事项 做一个周全的融资计划 创业融资的省钱之道 融资的“五大要求”和“四大方针” 融资演示的14条技巧 小本创业者融资的注意事项 第五章 创业者如何打造高效的团队 第一节 创业初期如何“招兵买马” 创业时期靠什么吸引人才 创业初期需要什么样的人 如何选择招聘渠道 第六章 创业者如何挖掘利润最大化的商业模式 第七章 创业者如何完善企业管理策略 第八章 创业者如何构建销售体系 参考文献

<<创业一本通>>

章节摘录

版权页：所以说，这两类人通常可以合作。

例如后一种人，想做本行的老板，便可通过亲友关系，拉拢有闲资的人入股。

一般来说，有闲资而缺乏所要创业的行业的专门知识的人，比有一技之长、有创业意念却苦无资金创业的人多，因为后者可选择由小做起，而前者则可能由于苦无门径而永远无法开展个人事业。

而一个人有一技之长，例如懂得开锁，并不代表他该开业卖锁，他可能开一间时装店也不奇怪，只要他真能赚钱、能发展便可。

所以说，有一部分创业人士，他们为了想做创业者而主动投身另一行业，此种情况是比较危险的。

因为一开展事业，公司便有开支，不管能否赚钱也必须负担。

开始的创业基金未必可以应付得那么长久，很多小本创业便是在一种犹未摸通一行专业的情况下宣布结业的。

所以，真正想创业，又希望比较有把握的话，一定要对某一行业非常熟悉，不要光凭想象、冲劲、理念做事。

若真立志投身一项事业，不妨辞去本职工作，在该行业做一年半载，撑清摸熟行径再开业也不迟。

虽然这比较花时间，但总比开业后花钱好。

理想上当然是因为有一门专业是熟悉的，因而萌发自立门户之念。

但要注意的是，不是每一行业都可小本创业，也不是每一种行业都正当创业的时机。

若心目中有一门事业认为可供发展，应该大胆付诸实施。

而付诸实施的步骤不是立即开业，而是先做资料搜集和各项准备工作。

创业者的准备工作若做得充分，信心、冲劲自然较高；反之，则容易泄气。

选择项目有哪些技巧 1.慎重选择项目。

不要哪热闹往哪挤 小本经营者，求稳心理较重，往往会抱着别人做啥我做啥，走一条无风险、稳赚钱的经营之路的心理。

然而，此路是走不通的。

趁热投资的小本经营者不是去面对一个同行业的市场巨人，就是去收拾人家已无油水的残羹剩饭。

也许，这正是不少人看到人家赚钱而自己干却赚不到钱的关键。

2.见缝插针。

巧占市场空白 经济越发达，社会越进步，人们的需求就越细化，因此，小额投资者应该独辟蹊径，致力于经营人无我有的商品和服务，巧占市场盲点。

如经营与大商店商品配套、相补充的商品；在三百六十行之外开辟擦洗、接送服务等新的行业；针对时间经营的空白开设商店、饭店、新奇特商店、夜市等，为消费者提供多层次的便利服务。

<<创业一本通>>

编辑推荐

《创业一本通》编辑推荐：在机会与风险并存的创业之路上，每个创业者都难免经历激情、挫折、忧虑、徘徊。

创业者除了有坚忍不拔的精神和意志外，更应该懂得创业的知识，掌握创业的方法和技巧，并借鉴成功者的经验，这样才可以实现科学创业、高效创业，使自己的事业更快、更顺利地发展壮大。

《创业一本通》立足于创业实际，力求让每一个走上创业之路的有志者，能在最短的时间内了解创业的流程和方法，实现理想，走上成功之路。

<<创业一本通>>

名人推荐

创业就应该做一件天塌下来都能够赚钱的事情。

——李嘉诚 一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会。

一个领导者看到的不应该是机会，因为机会无处不在：一个领导者更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里。

——马云 创业前，很多困难你都不会把它认为是困难；当它突然成为你的困难时，很多人会承受不了压力，就放弃了，这样的人一定不能成功。

——史玉柱 股东投资求回报，银行注入图利息，员工参与为收入，合作伙伴需赚钱，父老乡亲盼税收。

只有消费者、股东、银行、员工、社会、合作伙伴六者的“均衡收益”，才是真正意义的“可持续收益”：只有与最大多数人民大众命运关联的事业，才是真正“可持续的事业”。

——牛根生

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>