

<<无本创业>>

图书基本信息

书名：<<无本创业>>

13位ISBN编号：9787511303202

10位ISBN编号：751130320X

出版时间：2010-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：汤望先

页数：246

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>

<<无本创业>>

前言

现在是我国全民创业的时代。

有调查显示，中国每100名18~64岁的成年人中，就有11.6人在参与创业活动。据此推算，中国13亿人口中，每年有5000万人以上投入创业生涯(如果算上股，人数则更多)。这是一个多么惊人的数字！

有的人已义无反顾地投入到创业中去；而有的人仍然顾虑重重，他们苦于没有资金，不了解市场，又没有一技之长，感觉无从下手。

目前，社会上很多人开设了培训班，还有的人做创业网站，这些信号都说明了人们关注创业，需要创业指导。

我们都知道创业意味着风险，而且失败率很高，据报道，我国企业一年存活率不足30%，企业平均寿命不足3年。

那么，如何不做失败者？

尤其是对白手起家或资金不多的创业者来说，怎样才能实现创业成功？

本书将会帮助你！

在本书中，我们将通过众多创业成功者的经验和经历，以及其他相关创业案例，通俗易懂地告诉大家——创业是可以学习的。

中国有句俗语：“读万卷书不如走万里路，走万里路不如会人无数，会人无数不如名师指路。”

一本好书能让我们更会走路，少走弯路，少摔跟头，节省时间，本书的目的就是让大家更快地学习如何创业，缩短创业时间，尽快获得财富，早日成功。

记得有一个故事是这样讲的：美国有一个牧师，他在给许多人临终做祷告时，倾听这些人的临终遗言。

后来他说：如果让这些回到20岁重新奋斗，现在他们大都会成为伟人。

这些人为什么没有成为伟人？

因为他们不可能回头再来，世上没有回头路，人只有走过了才知道错在哪里。

想回头重新走？

不可能！

人生中如果能有人指导我们如何走路，少走弯路，少走坎坷的路，不走错路，那我们将走得更快，而且更易成功。

其实创业也是如此，如果有人给我们指路，教我们实用的创业知识和方法，我们也会更容易成功。

本书就是这样一本具有实际指导意义的创业手册，我们将通过一些通俗易懂的创业道理和可借鉴的创业案例，让读者更清晰地看到创业活动中真正本质的东西，将一些切实可行的方法和技巧教给想要创业但缺乏创业资金和经验的人们。

大家可以在阅读过程中比照自己的条件，理智、清醒地选择自己的创业之路。

全书将对适合创业的人群(即自身能力、优势)、市场消费趋势把握、资源整合、项目选择、创业陷阱和成本、库存控制等一系列问题进行阐述，帮助创业者更明智地做出选择。

希望本书，能够在创业道路上助读者朋友一臂之力，从而让你改变自己的命运和生活状况，拥有一个更加富有、美好的人生！

<<无本创业>>

内容概要

创业难吗?难!尤其在金融危机中,要掌握资源和模式,才有可能开创自己的事业。

创业易吗?易!只要你能吃透其中要义并灵活运用,抓住机遇,财富奇迹就会在你身上发生。

<<无本创业>>

作者简介

汤望先，江西永新人。

出生农门，自幼聪颖，勤奋好学。

有着多年从商经历，在京期间曾涉足人寿保险、房产中介、保健品公司、信息咨询和钢材销售等多个行业，均有斩获。

现任永新县在中乡政府乡长。

因有着北京近八年的经商历程和多年农村基层工作的经历，现以农村贫苦子弟的角度谈“无本创业”之见解，希与广大读者共勉！

<<无本创业>>

书籍目录

第一章 套狼,你敢吗? 1.你是否适合创业? 2.要被动生存还是大胆一搏? 3.没资金是否也可以创业?
4.创业者的动力是什么? 5.创业雄心,你有吗? 6.创业需要冒险精神吗? 7.头脑是最大的资本
8.40岁创业晚不晚? 9.创业成功与学历有关吗? 10.人脉资源重要吗?第二章 空手套白狼,你准备好了吗?
1.创业目标是创业成功的第一步 2.市场调查怎么做? 3.给自己制定一份创业计划 4.创业项目选择是关键
5.汇总你手里的所有资源 6.培养自己发现资源的敏锐眼光 7.把握消费需求趋势 8.市场空白处蕴藏巨大商机
9.你应该具备的创业能力第三章 哪只狼可以套? 1.中国众多产业还存在巨大的空间 2.网络是你的套狼工具
3.卖创意也可以赚钱 4.衍生行业有利可图 5.从传统文化中挖掘商机 6.选择国外的特色小商品 7.你可以利用的地域差异
8.借助“剩女”的商机创业 9.敲定“90后”这个巨大市场第四章 借用他力,巧套狼 1.废物只是放错地方的资源
2.让别人的房屋为你赚钱 3.代销商品有“甜头” 4.巧以“无形”换“有形” 5.让他人掏钱为自己创业
6.让能力比自己强的人为自己打工第五章 变个花样再套狼第六章 小心狼窝里的狼第七章 “狼尾巴”就是后患

<<无本创业>>

章节摘录

或许你要问：“我是一个没有背景、没有金钱、没有丰富资源的草根创业者，白手起家赚取阳光的财富，真的可能吗？”

”我要说：“只要你拥有创业的梦想、激情和决心，并愿意寻找创业途径，勇于实践，你一定可以梦想成真！”

”法国巴黎阳光贸易公司董事长江晨琳是靠做自行车贸易取得成功的。

她的成功就是怀揣梦想、勇于实践的结果。

两年前，江晨琳从中国到巴黎一家公司打工，为了方便上班，她决定买一辆自行车。

在一家自行车专卖店里，她发现自行车的价格高得令人吃惊，竟比国内整整贵了3倍多！

回来的路上，江晨琳骑着新买的自行车，回想起自行车专卖店老板的话：“我们也没有办法，这些单车都来自发达国家。

我们也想便宜一些，但成本高……”“如果有我们中国的自行车卖就好了，我们中国的自行车不但价廉，而且物美。

在巴黎经营中国的单车肯定能赚钱！

为什么我不开一家中国自行车专卖店呢？”

”江晨琳为自己突然冒出来的想法感到兴奋，她萌生了要开设一家中国自行车专卖店的念头。

考虑到自己本钱不够，她想先做中介生意，无本起家。

通过考察，她发现巴黎郊区的一个镇上有一家中国自行车专卖店。

于是。

她决定先去巴黎的各家自行车专卖店，向他们推销中国的自行车，在拿到对方所付订金和确定所需自行车的数量后，再到这里批发。

这就是我们中国人所说的“借鸡生蛋”。

第二天，江晨琳毅然辞去了自己的工作，骑着一辆中国自行车，把巴黎郊区中国专卖店的自行车推销到市区各个专卖店。

她原以为中国自行车物美价廉，一经推销，订单便会滚滚而来。

令她没有想到的是，市区一个专卖店的黑人老板听说是中国产的自行车，就一口拒绝。

一连推销几天，结果都是如此。

江晨琳百思不得其解。

一打听才知道，原来两年前，有个巴黎人因骑一辆劣质的中国自行车而出了车祸，被媒体曝光，致使中国自行车声誉受到严重损害。

从此，巴黎人对中国产的自行车望而生畏。

明白了其中原委，江晨琳觉得打开中国自行车市场并非她想象中那样简单。

经过几日的慎重考虑，江晨琳决定坚持自己的梦想，迎难而上，就从第一个拒绝她的黑人老板那里打开缺口。

‘但怎样才能消除黑人老板对中国自行车的偏见呢？’

江晨琳从唐人街杂技团请来一个小伙子，又找了两个中国朋友，在黑人老板的专卖店门口表演杂技。

小伙子骑着中国产的自行车，展示他的骑车技艺，江晨琳的两个朋友一先一后坐上自行车，江晨琳也坐了上去。

4个人的表演引来附近很多巴黎人驻足观看，纷纷惊叹中国小伙子的骑车技术，对一辆自行车载了4个人还自如运行赞不绝口。

黑人老板也从店里出来看热闹，脸上渐渐露出了微笑。

当人群中有人称赞中国自行车质量真好时，黑人老板走到江晨琳面前。

诚恳地说：“我决定销售你们中国产的自行车！”

”在这位黑人老板的推荐下，许多自行车专卖店改变了看法，开始向江晨琳订购自行车。

不到一个月，从她手上订购的自行车就达500多辆。

<<无本创业>>

江晨琳也从中赚了4000多美元，挣到她人生的第一桶金。

打开了巴黎市场，江晨琳继续坚持梦想，在巩固老市场的同时，逐步开拓法国其他城市的新市场。积累了一部分资金后，江晨琳注册成立了自己的贸易公司，直接向国内的生产厂家订货，减少中间环节，使利润大幅度提升。

经过几年发展，江晨琳的自行车销售网络遍布法国大中城市，生意越来越兴隆，她成了名副其实的中国自行车女王，身价也超过了200万欧元。

江晨琳能够在异国他乡白手起家，从推销中国产的自行车入手，最终创业成功，就是因为她拥有梦想，并勇于坚持。

即使在山穷水尽之时，也能抱以乐观的态度，最终才出现柳暗花明的可喜局面。

成功者都是怀有梦想者。

想要白手起家的创业者，你不必非要给自己树立多么远大的理想，现实生活中，许多伟大梦想的成长往往都是发源于微小的理想。

江晨琳当初并没有想要成为中国自行车女王，她只是想开一家属于自己的中国自行车专卖店；比尔·盖茨最初的梦想也并不是要当世界首富，他只不过想从事自己喜欢的电脑行业而已。

所以想要成功，不妨从树立微小可行的理想开始。

因为微小的理想也是一种动力，有时候它就像一棵柔弱的小树苗，但只要生长的方向是对的，就会为自己撑起未来的一片天空。

成功学大师拿破仑·希尔说：“一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。

”如果你决心创业，如果你能够坚持梦想，那么成功肯定不会太远。

P13-16

<<无本创业>>

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>