

<<矢志创大业>>

图书基本信息

书名：<<矢志创大业>>

13位ISBN编号：9787513600484

10位ISBN编号：7513600481

出版时间：2010-9

出版时间：中国经济出版社

作者：敖以能

页数：241

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>

<<矢志创大业>>

内容概要

本书作者以自己多年的实践经验，全面总结自身和其他成功创业者的经验和理论，撰写成本书。

本书将引领读者深入思考创业话题。

作者还给创业者指出了经营企业应有的健康状态，并提出企业模型概念，通过企业模型的建立，帮助创业者实现超脱经营。

因此，本书作为一部完备的创业和运营指南，方法讲解全面、流程介绍细致，并给出了高含金量的创业项目清单，为创业者成功创业提供备选方案。

同时，本书结合大量图表和案例来写作，即使没有理论基础的读者也可以轻松弄懂创业和运营的每一步。

<<矢志创大业>>

作者简介

敖以能 云南文山人，生于1949年7月 瑞士维多利亚大学工商管理博士

<<矢志创大业>>

书籍目录

第一章 决定成为创业者 1.1 创业者的动机 1.2 心态与思维 1.3 构建个人创业策略 案例 敖以能的创业自述 心血智慧铺筑创业路第二章 创业机会的识别 2.1 创业机会 2.2 创业机会的分类 2.3 创业机会的来源和发掘 案例 创业者如何发现创业机会第三章 商业计划书的撰写 3.1 商业计划书的格式 3.2 商业计划书撰写 案例 笑笑虎网游广告发展有限公司商业计划书第四章 创业者与创业团队 4.1 创业者 4.2 创业团队的组建及类型 4.3 创业团队应注意的一些问题 4.4 创业团队的文化构造 案例 史玉柱和郭广昌谈创业团队管理第五章 开发卓越的商业模式 5.1 商业模式的类别 5.2 制造商领域的商业模式 5.3 商业模式的开发 5.4 商业模式的核心原则 案例 京东商城的商业模式及其未来第六章 创业融资与风险 6.1 创业融资概述 6.2 风险融资 6.3 银行信贷与创业担保 6.4 孵化器与政策扶植 6.5 创业和风险管理 案例 华谊兄弟三融资拟转主板上市, 渗透产业链不同环节第七章 公司组建与管理 7.1 公司类别及股东设置 7.2 公司的制度建设 7.3 公司常用制度范文 7.4 企业文化建设与管理 7.5 企业文化的特质 7.6 企业文化建设的原则与途经 7.7 企业战略管理的三种状态 7.8 企业战略特征 7.9 企业战略体系 案例 苹果公司企业文化第八章 二次创业 8.1 二次创业的概念 8.2 二次创业与一次创业的差异 8.3 二次创业措施 案例 由成功再向成功——敖以能创业历程简介后记

<<矢志创大业>>

章节摘录

在20世纪八九十年代，商业企业大多是国有单位，苏宁作为一家刚成立不久的民营企业，资金和规模都无法与传统的大百货商场相比，更不用说知名度了。而且在那个年代，我国家电市场正处于供不应求的时代，很多商家采取“高利”的价格策略以赚取丰厚利润。

而苏宁却剑走偏锋，选择了“薄利多销”的营销策略。

事实证明，苏宁采用“薄利多销”的策略达到了一箭双雕的效果。

在传统的大百货商场占主导地位的环境下，要想吸引顾客，苏宁必须在价格上做文章。

苏宁电器选择“薄利多销”的营销策略，无疑是一种明智的做法。

此外，由于苏宁当初坚持“薄利多销”，货卖得多，消费群体变大，市场占有率自然也就大了，这就为以后争夺更大的市场份额打下了坚实的基础。

开始，是因为实力不足，苏宁电器不得已才选择了“薄利多销”策略；但是当苏宁羽翼渐渐丰满之后，依然坚持“薄利多销”的方针，并将这一原则奉为企业发展的秘籍之首，这又是为何呢？

从某种意义上讲，高利润率与总体利润值实际上就是“短期收益”和“长期发展”的两种商业理念。

为了追求长期的发展，苏宁电器宁愿舍弃一时的“高利”。

“薄利多销”的销售模式给企业带来了丰厚的利润，但这一切都是靠“量”争取的——希望吸引10个消费者这次来了后，下次还会再来，而不是一下榨干的方式。

.....

<<矢志创大业>>

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>