第一图书网, tushu007.com

<<创业去！ 史上最年轻CEO的创业

图书基本信息

书名：<<创业去！
史上最年轻CEO的创业经>>

13位ISBN编号：9787544255943

10位ISBN编号：7544255948

出版时间：2011-10

出版时间：南海

作者：(美)卡梅伦·约翰逊//约翰·大卫·曼恩|译者:灵思泉//杨博

页数：316

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

前言

2005年秋，我应邀在一场创业家研讨会上发表专题演讲。
在后台准备时，研讨会的主持人朝我走过来，把他旁边的一个年轻人介绍给我。
年轻人伸出手，说：“嗨，我是卡梅伦·约翰逊——我读过您的书，很高兴认识您！”我愣了一下才反应过来，他并不是一个想方设法钻到后台来的崇拜者，他也是演讲人之一。
　我们聊了一会儿，谈到了现在年轻人的理财观念，我们都认为这个问题值得关注，年轻人应该懂得尽早开始储蓄，而不要让信用卡债台高筑。
接着，他跟我聊到了一些自己创业的经历，那真令我印象深刻。
他还说他正在写一本书，现在看来他的确写了一本非常精彩的书。
　卡梅伦的故事本身就够精彩的了，但他并不就此满足：针对有志于创业的年轻人，他讲了19条非常有用的成功法则。
这些法则，不但对年轻人是好建议，对任何年龄段的创业者来说也都是绝佳的参考。
理由很简单，尽管卡梅伦相当年轻，但他的法则却是由多年经验归纳而成的。
　卡梅伦不仅在青少年时期就创办了12家公司，还把这些公司都做得红红火火。
让一项事业起步是一回事，在事业起飞之后，还要让它飞行一段时间并安全着陆，又是另一回事。
不信随便找个在20世纪90年代末开过网络公司的人问问。
当时顺利起飞的公司多不胜数——后来却几乎都失事坠毁。
卡梅伦在互联网蓬勃发展的那几年磨炼了自己的本领，他没有被名利冲昏头脑，也不曾丧失自己的判断力，这足以证明他的成熟，他的洞见也更具说服力。
　卡梅伦确实掌握了成功创业的法则。
更可贵的是，他还在书中把这些法则解释得非常清楚，让你也能轻松掌握。
　当前创业热潮一浪高过一浪，网络上又有那么多便捷且廉价的服务，人们随时都可以获得经营事业的相关信息，这可以说是前所未有的创业良机。
就像存钱防老一样，趁年轻时培养自己的创业精神，可以让你在竞争中占尽优势。
在我的投资研讨会上，有那么多年轻人都想要掌握自己的人生，这令我印象深刻。
我的听众中有1／3的人年龄都在25岁以下。
前几天，还有一个15岁的女孩带着她12岁的弟弟来参加研讨会。
就像卡梅伦的故事所展示的那样，成为一个创业家是确保你主宰自己命运的绝佳途径，做这件事永远不嫌早。
　我的工作就是帮助人们实现财务自由，过上富足的生活，并忠实于自己的价值观和人生目标。
卡梅伦的这本书也有一个使命，那就是鼓励大家掌控自己的职业生涯，并找到让自己真正感到满意和快乐的工作。
我相信，每个人来到这个世界上，都有一个独特的理由，都是为了完成一项与众不同的使命。
然而，我们大多数人都无法完成自己的使命，因为我们都在忙着挣工资！
开创自己的事业，不失为一个找到自己真正使命、创造未来丰厚经济回报的好方法。
如果你也有创业的梦想，那么卡梅伦的故事就是专为你准备的激励自我的最佳建议。
　戴维·巴赫　FinishRich.com(“抱得钱归”网站)创始人及CEO、　《纽约时报》畅销书榜第1名《自动百万富翁》《起步晚，照样致富》作者

内容概要

9岁，他靠50美元和一台电脑做起了第一笔生意；12岁，他在eBay售卖豆豆公仔，净赚5万美元；15岁，他获邀访问日本，出任日本未来学院公司的咨询顾问，出版日文自传《15岁的CEO》，成为日本家喻户晓的人物，掀起一股“卡梅伦旋风”；18岁，他赚到了人生中的第一个100万美元；19岁，他出任美国魔幻城福特汽车经销公司销售总经理；20岁，他创办CertificateSwap.com网站，经营网上礼品卡生意，大获成功，赢得了1000万美元的风险投资；21岁，同龄人还没有上完大学，他已经创办了12家成功的公司。

……
他的每一家公司都很成功，即便在金融危机最糟糕的时期。
他创造的商业奇迹令美国地产大王唐纳德?川普、戴尔电脑创始人迈克尔?戴尔等国际商业领袖赞叹不已，不仅《财富》世界500强中的公司纷纷邀请他担任战略顾问，就连小布什都力邀他进入其总统竞选班子。

他就是卡梅伦?约翰逊——美国最成功的青年创业家！
本书中，卡梅伦将向你讲述他的传奇故事，与你分享他的成功秘诀。
他的成功，你应该复制！

作者简介

卡梅伦·约翰逊
出生于1984年，美国最成功的青年创业家之一。
18岁时，他赚到人生的第一个100万美元，21岁已创办了12家成功的公司。
他的每一家公司都很成功，即便在金融危机最糟糕的时期。
他创造的商业奇迹令美国地产大王唐纳德?川普、戴尔电脑创始人迈克尔?戴尔等国际商业领袖赞叹不已，不仅《财富》世界500强中的公司纷纷邀请他担任战略顾问，就连小布什都力邀他进入其总统竞选班子。

近年来，他受邀在世界各地作了数百场巡回演讲，全世界200多家报纸、杂志和电视台对他进行过专题报道，包括《新闻周刊》《商业周刊》《纽约时报》《今日美国》《时代杂志》《日本经济新闻》，以及NBC、ABC、BBC等等。

他现在居住在弗吉尼亚州的布莱克斯堡。

书籍目录

前 言 创业家的人生
第一章 义无反顾下海去
第二章 从小做起
第三章 让你的钱为你工作
第四章 从身边找出好点子
第五章 协调工作与生活
第六章与优秀的人为伍
第七章把自己做成品牌
第八章别害怕谈判
第九章作出艰难抉择
第十章适者生存
第十一章寻找伟大的导师
第十二章每天汲取新知识
第十三章利用媒体的力量
第十四章坚定自己的信念
第十五章从实践中获取经验
第十六章千万不要低估顾客的价值
第十七章巧用经验发挥创意
第十八章牢记创业的初衷
第十九章做快乐的创业家
致谢

章节摘录

版权页： 那个夏天，我看见附近有些小孩摆了小摊儿卖柠檬水。
但我发现他们常常一坐就是几个小时，卖不出多少。
我就想，肯定会有比这更好的卖法，能让人们停下来买。
这问题让我想了好一会儿。
接着，我在街对面也摆了个小摊儿，不止卖柠檬水，还卖曲奇饼、巧克力蛋糕还有松饼。
柠檬水我卖得便宜些——是我们这一带最便宜的。
小摊儿开张的第一天，东西很快就卖光了。
之后，我每天都卖。
最后，其他小孩只得收起自己的小摊儿，来当我的顾客。
当然，柠檬水只能在夏天卖，所以我想，应该找个法子，让我一整年都能赚到零花钱。
于是，秋天时，我决定在院子里开个小拍卖会。
举行拍卖会的日子到了，可天在下雨。
我不想让天气破坏我的计划，于是把所有的东西都搬到地下室去，变成室内拍卖。
这主意不但可行，而且非常成功。
后来我的拍卖会定期举行，卖我的旧玩具、毛绒娃娃、旧磁带，凡是我能想到的没用的东西，都拿去卖了。
我把这称为“雨天拍卖会”，在接下去的3年中，年年举办。
很快，我就从只卖自己的旧东西发展到帮朋友们卖他们的旧物，然后收取佣金。
由此，我又想到，可以把在游园会和游戏厅里赢来的新玩具也拿去卖了。
有个游戏厅里有那种25美分硬币玩一次的夹玩具机，可以从里面挑选玩具，我发现有一台机器很容易夹到玩具。
那个夏天，我从那台机器上赢回了100多个毛绒玩具，再以每个3～5美元的价格卖出去。
由于每一个玩具的成本只有25美分，所以回报相当可观。
这次生意让我大赚了一笔，而且玩得很开心。
当时，我不但一刻也没忘记这两项好处，而且也没忘记学习基本的生意经。
小小年纪就开始创业，让我有了一种傻呵呵的勇气。
我自信，就是因为我知道的不多。
随着年龄的增长，我对商界的认识也越来越多，有时我也像其他人一样，需要战胜疑虑，解决问题，保持自信。
可尝试新点子、看着它实现并逐渐发展的激动心情，总让我觉得付出的一切都是值得的。
我很幸运，在很小的年纪就学到了一个成功商人需要掌握的关键法则：首先要相信自己。
事实上，要成功并不难。
你需要的是常识，而不是什么高深的学问。
但最开始，你必须要有大胆前进的勇气。
只有相信自己，你才会有足够的信心和韧劲儿去面对别人的拒绝和怀疑。
不论你做什么，自信能促使你将工作做到最好。
一直以来，我都在学着相信自己的直觉——这非常关键。
你可以从别人那儿学到各式各样的东西，但最终，唯一能够依靠的只有自己的直觉。
你的事业的最重要的基础，取决于你自己。

编辑推荐

《创业去!:史上最年轻CEO的创业经》中卡梅伦将向你讲述他的传奇故事，与你分享他的成功秘诀。他的成功，你应该复制！

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