

<<跟CEO学长学创业>>

图书基本信息

书名：<<跟CEO学长学创业>>

13位ISBN编号：9787501196777

10位ISBN编号：750119677X

出版时间：2011-8

出版时间：新华

作者：焦亚波//许志强

页数：169

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>

<<跟CEO学长学创业>>

内容概要

每一个成功的创业者都有过平凡、暗淡、艰难的创业岁月，他们能够在困境中思变，在创业中成长。他们的创业经历为后来的创业者提供了可以借鉴的经验和有效的帮助。

本书通过大量详实案例的解析，展示给人们在各行各业成功的大学生CEO们是如何发挥潜能走上创业道路，最终获得财富和成功。

有创业想法的大学生们和创业者们可以通过这些案例了解这些成功的CEO们所具备的思想、品质和处理问题的实战经验及方法。

有创业想法的大学生们和创业者们同时可以学习他们如何找到创业资金，以小搏大；如何选择创业入口，找到成功捷径；如何成为一个成功的CEO，实现理想，获得财富。

<<跟CEO学长学创业>>

作者简介

焦亚波，北京网拓佳育教育科技有限公司总裁兼CEO、北京工业大学理学硕士，长期致力于互联网技术在教育领域的应用研究和开发，深谙教育行业各种应用模式的优劣。

许志强，北京网拓佳育教育科技有限公司总经理，北京大学毕业，曾先后在新华社、中国文化管理学会等单位工作，大学时期组建了北大博雅家教中心。

在接触到大量有学习障碍的孩子后开始探索青少年素质教育新模式，后辞职与焦亚波一起创业。

现致力于青少年素质教育的研究。

组建“北大清华状元励志团”。

任网拓教育首席教育讲师。

<<跟CEO学长学创业>>

书籍目录

第一章 CEO的智慧和秘密

成功第一课：人生中的第一份工作

大侠马云：从“侃爷”到导师

人精高燃：空“口”套白狼

事业异心圆：扩展自己的成功

携程网创始人季琦：从网络到实体

奇虎董事长周鸿：从“流氓软件之父”到行业顶级CEO

高端生存圈：创造有利人脉网

天畅科技CEO：郭羽

无限讯奇CEO：李一男

第二章 饥饿的力量：梦想不止创业不息

力量源泉：饥饿感和使命感

众多企业CEO

成功法则：敢想敢干就成功

畅网科技CEO：三起三落的陈曦

精神动力：理想逐步升华

环亚创投CEO：做大事业的胡旭苍

坚守信念：危机时刻永不放弃

聚力传媒CEO：执著融资的姚欣

第三章 复制的成功：从山寨到创新

成功的捷径：复制!

复制的巅峰：山寨!

山寨的技巧：粘贴?

样本之_Zappos卖鞋网价值12亿美元

复制成功第一家：好乐买

复制成功第二家：乐淘网

第四章 资本的魔术：让懂行的来敲门

成为风投的目标

技术是霸道

小小软件吸金1个亿

创新是王道

风投三千万的“可牛”

项目是正道

世纪佳缘的启动资金

应届生求职网的资金

第五章 头脑的风暴：创立事业金点子

创意企业

独创颠覆性：金点子、大商机

网上祭扫

模仿移植型：攻玉的他山之石

拉手团购

改进升级版：做成别人没做成的事

舍得网

第六章 科技的崛起：智慧放飞梦想

开创新技术，做专利第一人

<<跟CEO学长学创业>>

上海尤仕力CEO：掌握切割技术专利的郭少峰

乐普医疗CEO：研发国产心脏支架的蒲忠杰

做好小技术，成就大事业

汉鼎科技CEO：研发智能管理系统的王麒诚

找行业空白，去做就能成功

创毅视讯CEO：张辉，从神童到商界才俊

发现热点，创新成就财富

锦天科技CEO：彭海涛，陈天桥两度出资亿元的游戏天才

比亚迪CEO：王传福，让巴菲特期待的技术狂人

第七章 社会的愿景：赋予行业新机遇

低碳环保的愿景10

玖隆纸业CEO：环保女王张茵

绿色新能源的愿景

无锡尚德CEO：太阳之子施正荣

健康民生的愿景

天地食品CEO：猪肉大王陈生

技术突入传统的愿景

7天连锁CEO：酒店新锐郑南雁

第八章 经济的异圈：中国模式激荡世界

免费者获得午餐：铩羽而归的eBay不懂中国!

易趣和淘宝之战

得规模者得天下：谁能颠覆QQ?

陆正耀的神州租车

新模式、新市场：有多少分众可以重来?

江南春的分众传媒

第九章 商业的革命：绕不开的互联网

第十章 CEO的事业和接班人

<<跟CEO学长学创业>>

章节摘录

版权页：第一章 CEO的智慧和秘密成功第一课：人生中的第一份工作人生中的第一份工作也许和将来的成功没有直接关系，但那是一个人进入社会的第一堂课，对我们选择未来要走的路至关重要。例如在温州人的圈子里，那些成功的民营企业家当年的第一份工作虽然五花八门，但或多或少对今天的成就有所影响。

南存辉创办的正泰集团公司是中国低压电器行业最大的产销企业。

当年13岁的他从患病的父亲手中接过“家族事业”，当起了修鞋匠以养家糊口，一千就是3年。

虽没赚到什么钱，但他从中懂得了诚实做人、有质量便有市场的道理，也明白了：“一个人要想有所作为，必须从一件件的平凡小事做起，而且任何小事要做好都是不易的。

”结果他每天修鞋赚的钱都比同行多，因为他速度比别人快，修得更用功，质量更可靠。

这个曾经的小鞋匠在修鞋的过程中也关注着其他方面的市场信息，于是他发现了具有很好市场前景的低压电器业务。

那时有一些人以前店后厂的形式办起了作坊式微型低压电器生产厂，生意很不错，他就立即停下修鞋业务转而办起了求精开关厂。

1994年该厂产值就达到5000万，如今的正泰集团已经做到了亚洲第一，世界排名第三。

多次登上福布斯中国富豪榜的南存辉后来成为了浙商的代表。

他的第一份工作不仅教会他二十年如一日坚持做精做专、教会他用诚信和质量在行业中树立起自己的品牌，还让他一直保持着当年勤俭节约的优良传统。

他甚至让在美国留学的儿子也勤工俭学自己挣生活费，假期回温州时也要到车间打工，和工人同吃同工作。

来自草根阶层、白手起家的亿万富翁们，他们并不值得炫耀的第一份工作正是他们人生成功的第一课。

这一课使他们懂得危机与勤勉，懂得自谦与自省。

这或许正是他们能够把企业做大做强力量之源。

刘强东一路坚守。

1998年守着一个3.2平米的柜台，靠到街上拉生意，做了一年多，就搬到了北大资源西楼的一个18平米的2422房间，后来他又把隔壁的2426、2424租下了。

又过了一年，他买下了这个楼的12层开始建柜台，并且每年增加四五个柜台。

从1.2万元起家，刘强东的公司以每年100%的增长速度成长，2003年的时候他一共做成了12家连锁门店。

“非典”逼出最大网上商城或许是天意，2003年“非典”让许多商家被迫关门，刘强东的连锁店自然也难逃一劫，因为人们都不出门，没有了客流也没有生意，刘强东心一狠把所有12家门店都关了，销售量立刻变为零。

当时没有人知道“非典”什么时候能结束。

看到库房里堆积的货物，刘强东只好让员工们到网上去卖货试试。

在这之前他对电子商务没有什么概念，但当时形势所逼，他不得不上BBS去发帖卖货，然后戴上口罩去邮局发货。

一些老客户看到了他在网上的宣传后，通过网络进货，这让刘强东脑筋一转，何不直接到网上开店？

第二年，做实体店的京东多媒体正式上线了，变成了现在的京东商城，还是从他熟悉的IT行业做起。

2004年8月，因为占据了电子商务在细分市场上的先机，IT产品专业网上销售渠道的名声为京东商城吸引到了近千万美元的投资。

刘强东不再满足于小规模的客户资源，立志一定要做大自己的事业，扩展大众消费者市场，此时京东开始做3C数码和家电类产品的销售。

在互联网上大规模地卖家用电器，当时很多人说刘强东疯了，投资人也都觉得销售大家电的做法不可思议。

但一开始还处于观战状态的刘强东很快便惊喜地发现：大家电一上线就成了商城上占市场份额最大的

一块。

2008年初刘强东大刀阔斧地改革，果断地拓展了大家电销售的种类，以低价销售的利器迅速打开了市场，为京东赢得了“网上国美”的称号！

<<跟CEO学长学创业>>

编辑推荐

《跟CEO学长学创业》是中国大学生创业网推荐。
创业课堂新起点。

发现成功CEO的创业密码，他们的成功可以复制。

《跟CEO学长学创业》通过大量详实案例的解析，展示给人们在各行各业成功的大学生CEO们是如何发挥潜能走上创业道路，最终获得财富和成功。

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>