

<<你如何赚到100万美金>>

图书基本信息

书名：<<你如何赚到100万美金>>

13位ISBN编号：9787506038010

10位ISBN编号：7506038013

出版时间：2008-6

出版时间：东方出版社

作者：马汀·韦伯

页数：150

译者：刘静

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>

<<你如何赚到100万美金>>

前言

1993~2001年期间，西蒙·科比与我合伙开办了一家企业，主营酒吧和俱乐部，在此基础上，我们扩展了30家的一系列酒吧，其中一些还注册了品牌。

2001年，我们把这些酒吧出售，获得了一大笔资金，而这个数目在1992年对我们来说还只是个梦想。本书记录了我们的上述经历——既包括了我们的成功。

也反映了我们的失败。

通过阅读我们的故事，你能从我们当年的稚嫩经历中学到一些经验和教训，避免我们所经历过的痛苦和伤心，从而实现创业的成功。

我们经历了许多的起起落落。

它一方面见证了我们的成功，另一方面也给你一个机会，你可以从我们的成绩与挫折中总结出一些经验。

起初，我们经历了巨大的失败，自信心一落千丈，经济损失也很惨重。

但是。

我们坐下来仔细研究我们为什么会表现那么糟糕，本序言里就包含着我们总结的一些经验。

同时也谈到了失败给我们带来的态度上的变化——那段经历是我们一生的伤痕，我们痛下决心，绝不再犯同样的错误，这样说一点也没有夸张。

1990年，我26岁。

我喜欢泡吧，酷爱音乐。

觉得拥有一家自己的酒吧一定很好。

我的梦想很清晰，那就是创办一家自己喜欢的酒吧。

我开办企业的时候几乎没有一点经验。

我曾在晚间俱乐部当DJ。

<<你如何赚到100万美金>>

内容概要

您在考虑开始自己的事业了吗？

每年都有成千上万的人，因为种种原因，来参与这场冒险：生活方式的改变，重新开始的机会，发财致富的机遇。

没有人是通过每月领工资发财的，怎么才能致富？

本书为您揭示了经营企业的正确方法。

商业计划，筹集资金，财务计划 事业之初，流动资金 拓展业务，企业地产，职员，分公司
预备退出，其他事项

<<你如何赚到100万美金>>

作者简介

马汀·韦伯

1993年与别人合伙成立了C度空间休闲公司，并通过出售C度空间致富。
2004年，他设立了大众酒馆——它是全英国第一家将全部利润捐给当地慈善组织的连锁酒吧。
作为一个成功创业的企业家，马汀还建立了一系列新公司。
此外，他还是英国第四频道《甘心冒险》节目的主持人，每期节目有多达250万的观众。
目前，马汀担任Lloyds TSB商业保险的代言人，以及《每日电讯》(Daily Telegraph)B勺专栏作者。

在业余时间里，马汀爱好航海，2003年曾横渡大西洋。

<<你如何赚到100万美金>>

书籍目录

序言：错误的开始 第一部分：C度空间的故事 第一章：概要 企业家的含义 成为企业家的真正好处 企业家的主要特征 你具有必备条件吗？
我的主意能挣到一百万吗？
迈出第一步 第二章：重新开始 决定自己要做什么事，并衡量风险 什么样的构想才是好构想？
确定你要提供什么产品，找到市场，筹集启动资金， 攻占市场 第三章：把想法付诸实践 你真的需要企业地产吗？
寻找最佳地址 计算成本和盈亏平衡点 你都需要知道些什么？
你的构想发展是否迅速 第四章：开业之初 计划营销过程 只有一次机会的——第一印象 关于店员 下一家分店 讨厌的业务计划 第五章：乘胜追击 快速发展 搜集合适的人，做成伟大的事 提升员工的技能 委任员工，但不要放手不管 改变方式 第六章：广开分店，准备退出 扩大产品范围 制定长期策略——我们的四方位战略 继续做“极地酒吧”的品牌 C度空间公司的宣传 管理人员团队和员工的持续发展 提升企业的可销售性 第七章：总结第二部分：企业家的工具箱 第八章：简介 第九章：普遍商业模式和营运资金 第十章：风险评估 第十一章：筹集启动资金 第十二章：制定第一个财务计划草案 分析盈亏平衡点的重要性以及它的好处 我学到的教训 根据盈亏平衡点预算 第十三章：决定是租赁还是购买企业地产 拥有企业地产的含义 第十四章：制定详细的业务计划 银行的表格很恐怖，但也有好处 表格本身 第十五章：正式的员工评估

<<你如何赚到100万美金>>

章节摘录

这就是我的新观点——企业家被看成卑鄙分子（至少在英国是这样），这真是个最不幸的现实。想一想你在许多电视剧里看到的企业家的人物形象吧：比如《傻瓜与马儿》中的戴勒仔，《加冕大道》中的麦克·鲍尔德温，《守护者》里的亚瑟等等，你就会理解我为什么会这样说。他们的共同之处在于：他们都在寻找发横财的捷径，而从不理会自己在多大程度上歪曲了真理，或逼近了法律的底线。

看看真实生活中的企业家的形象吧。

有些是理查德·布朗森类型：没受过多少正式教育，却是一个人生经历丰富多彩的人，他精力充沛，自信满满，其事业极为成功，具备吸引群众眼球的能力，企业形象良好，广受媒体关注。好吧，如果这些是成为企业家的必要条件，那么大多数人都做不到，并且会放弃尝试的念头。当然，许多做客《甘心冒险》的人的受教育程度都不是很高——他们在受到关注时，也不会害羞，这点毋庸置疑，但是他们不像布朗森那样。

而且，只是在生命的较晚时段，他们才会发现和发展自己的企业家技能。

请再看另外一种被人们概念化的类型——他们阴沉而又严厉，总是让自己的下属感到害怕，喜欢做粗暴的决定，只要自己的企业成功，就算整个世界都恨他，他也不在乎。

当人们在停车场看到这个人的车，知道他在办公室的时候，就会害怕得发抖。

你从他们的说话方式就能感受到他们的粗暴。

他们使用这种口气：“如果你不能解决问题，不用废话，这就是你有问题，再办事不利的话，我绝不轻饶你。

”有些人能够独立思考，不看“亲爱的上司”命令自己做什么，他们并不希望自己身边有这种人才。

<<你如何赚到100万美金>>

编辑推荐

告别打工岁月转身当老板，最实用的创业圣经。

<<你如何赚到100万美金>>

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>