

<<大老板看好这样的创业者>>

图书基本信息

书名：<<大老板看好这样的创业者>>

13位ISBN编号：9787511312648

10位ISBN编号：7511312640

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：源雨顺

页数：320

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>

<<大老板看好这样的创业者>>

内容概要

在波涛汹涌的商海当中，没有一个创业者可以随随便便成功，遭遇挫折或失败是很平常的事情，而这也是创业者必须越过的分水岭。

其实，逆境和困难是一种优胜劣汰的选择机制，越过逆境这座分水岭，人生才能呈现一种崭新的境界。否则，只能是平庸一生，默默无闻下去。

源雨顺编著的《大老板看好这样的创业者：如何靠白手起家赚第一桶金》将理论与实践相结合，结合马云、马化腾、李彦宏、陈天桥等“创业教父”的经典案例，针对创业中的关键问题，如创业精神、创业准备、项目选择、成长战略、营销方式、资金运作等等，给创业者上了关于创业的方方面面的课程。

同时，《大老板看好这样的创业者：如何靠白手起家赚第一桶金》还针对不同人群，根据其资金多寡，提纲了众多可行的创业项目，以供创业者根据自身条件进行科学选择。

<<大老板看好这样的创业者>>

书籍目录

第一章 认识创业历史

- 一、当下，谁在创业
- 二、选择创业，就值得尊敬

第二章 创业必备“三心”

- 一、创业始于雄心
- 二、要想改变世界，首先要改变自己
- 三、爱拼才会赢，选择决定命运
- 四、不去尝试，永远不会成功
- 五、坚持就更有可能胜利
- 六、创业，“剩者为王”

第三章 创业必备五种眼光

- 一、选择什么样的时机创业
- 二、选择什么样的行业进入
- 三、选择什么样的项目起步
- 四、选择什么样的帮手或合伙人
- 五、你做好创业的准备了吗

第四章 创业必备七项沟通能力

- 一、巩固后方——取得家人或朋友的支持
- 二、深挖洞——利用一切社会资源、挖掘关键人脉
- 三、广积粮——要和供货商搞好关系
- 四、重人和——和各个政府部门保持联系
- 五、集思广益——以有效沟通、群策群力代替“一言堂”
- 六、水来土掩——突发事件的沟通
- 七、沟通——无时无刻无处不在

第五章 创业必备管理能力

- 一、小项目也需要现代管理
- 二、管理中的精神肥料
- 三、争夺市场是管理的第一要务
- 四、员工卖力是管理的基石
- 五、顾客满意是管理的核心要求
- 六、以人为本的管理原则

第六章 创业必备九种营销能力

- 一、经营细节决定营销成败
- 二、“促销”不仅仅是“打折”
- 三、“店名”就是最好的广告
- 四、善用“回头客”
- 五、顾客是最好的老师
- 六、“与众不同”，终极营销
- 七、包装是“无声的推销员”
- 八、跳出思维定式，出奇制胜
- 九、营销从老板做起

第七章 创业必备财务能力

- 一、基本财务知识
- 二、明明白白成本账
- 三、让每一分钱都用到刀刃上——流动资金管理

<<大老板看好这样的创业者>>

- 四、巧用信用卡，节省采购资金
- 五、可花可不花的，不花——支出控制
- 六、账务往来要小心
- 七、不要轻易且太快付现
- 八、善用奖金与红利制度
- 九、提高送货的速度，加快收款速度
- 十、能租就不买，降低创业初期的固定成本
- 十一、瞄准客户中应收账款较多者，并进行严格控管

第八章 创业必备团队能力

- 一、选择“有用”的人，而不是“顺眼”的人
- 二、让自己和团队一起接受培训
- 三、怎样留住员工：非经济性报酬的妙用
- 四、人尽其用：让团队成员工作最适合他的岗位上
- 五、尊重你团队里的每个人
- 六、要多说“我们”而非“我”
- 七、不要乱开空头支票
- 八、学会同意别人的意见
- 九、别把自己当成万用钳
- 十、疑人不用，用人不疑

第九章 创业必备学习能力

- 一、从决心创业时起，让自己成为一个全才
- 二、创业者的综合素质决定企业的未来
- 三、学习和改变是创业者一生的功课
- 四、改变从思维方式开始
- 五、学会从竞争对手那里学习
- 六、学会比竞争对手更快地学习
- 七、以制度化措施推进团队不断学习
- 八、每天一次总结会
- 九、学习从批评和自我批评开始

第十章 创业必备反思能力

- 一、吾日三省吾身
- 二、商场里没有常胜将军
- 三、避免进入自己不熟悉的行业
- 四、“胆识”不等于“赌性”
- 五、强调“执行力”，但不事必躬亲
- 六、居安思危：成功时也值得反思
- 七、反思结果要落实

第十一章 电子商务创业之网店风云

- 一、网上开店的前期准备
- 二、店铺的定位
- 三、名震江湖——店铺的推广
- 四、网店也需要“装潢”
- 五、货源决定财源
- 六、不可忽视的网店品牌

第十二章 大树底下好乘凉

- 一、选择最合适的大树
- 二、加盟店和连锁店的启动资金最少

<<大老板看好这样的创业者>>

三、直营店、直销店和代理店花费的精力最小

四、特许店最需要人脉

第十三章 大赛创业

一、选择影响力最大的创业大赛

二、赛场不是商场，切勿被胜利冲昏头脑

三、执行和落实是大赛创业的关键

四、创业大赛正如星星之火

第十四章 内部创业

一、内部创业是创二代的试验场

二、内部创业风险小

三、事先协商是关键

四、互惠互利是收益的保证

第十五章 兼职创业

一、一边打工，一边创业

二、要有前期规划

三、选择不受时间限制的行业

四、有专业人士协助的效果会更好

五、不要忘掉本职工作

六、不要气馁和动摇

第十六章 轻资产创业

一、互联网创业者的最爱

二、技术是王道

三、人才是根本

四、长久发展是挑战

第十七章 抓住嘴巴这个“财富洞”

一、餐饮业创业路线图

二、餐饮业前期市场调查

三、餐饮业起步方式

四、餐饮企业选址

五、餐厅装潢

六、餐饮人员招聘

七、餐饮业管理秘籍

第十八章 服饰店创业全攻略

一、货源：批发市场VS厂家直供

二、客户定位：女人和孩子是最好的客户

三、品牌店VS个性店

四、实体店VS网络店

第十九章 大家一起来“团购”

一、团购：营利清晰，现金充裕

二、团购网VS校园团购

三、团“什么”最赚钱

四、怎么在团购中屹立不倒

第二十章 “传授知识”变“创造财富”

一、辅导：面向中小学生

二、艺术类培训好时髦

三、考研辅导：面向考研群体

四、咨询：面向就业群体

<<大老板看好这样的创业者>>

五、大家一起学外语

<<大老板看好这样的创业者>>

章节摘录

第三次是1997年以后，下岗职工和大量留学回国人员创业为特征的创业潮。2000年十六大报告指出，必须毫不动摇地鼓励、支持和引导非公有制经济的发展，明确提出要鼓励人们自谋职业和自主创业，全面创业的第三次高潮兴起。此期间的创业主体人群有两类，一类是下岗人群，一类是网络精英，而这一阶段“创业潮”的明显特征是行业细化，创业手段多样。

当前，在这次全球金融危机和就业危机“倒逼”机制下，第四次创业浪潮正在形成。创业的潮流不可阻挡，可以毫不夸张地说，当下中国，是有史以来最适合创业的一段时期，正像《双城记》里开篇的那句话所说，“这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代”：尽管创业道路可能充满了艰辛，尽管当前的市场竞争环境可能比以前激烈很多，但是对于一个心怀梦想的创业者来说，这个时代充满了各种可能性。

那么，当下，究竟是谁在创业呢？

一个白手起家的创业者可以借鉴哪些已有的经验？

抑或是走出一条完全不同以往的创业之路呢？

概括起来，编者认为有以下几种类型：第一种类型是资源型创业者。

这类创业者往往是在企业当经理人期间聚拢了大量资源的人，在机会合适的时候，辞职下海开公司办企业，实际是将过去的无形资源转变为有形的货币。

但这不完全是创业精神的体现，对白手起家的创业者而言，此类人的创业经验不具备可借鉴性，只能是可遇而不可求。

……

<<大老板看好这样的创业者>>

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>