

<<致青年创业者的信>>

图书基本信息

书名：<<致青年创业者的信>>

13位ISBN编号：9787547600085

10位ISBN编号：7547600085

出版时间：2009-9

出版时间：上海远东出版社

作者：佩德罗·雷诺

页数：135

译者：李戎

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>

<<致青年创业者的信>>

内容概要

本书采用书信体形式探讨创业现象。

共由21封信组成，每封信分别讨论创业的一个方面，并按主题进行分类。

信件内容源于笔者多年来在全球各地与处在不同阶段的创业者(有的甚至在狱中)交往的过程中收集到的20个真实案例。

本书按照创立新公司的生命周期来展开。

首先，笔者分析了什么样的人能够成为创业家，然后对所谓的商机进行了评估。

接着，笔者阐述了准备一份严谨的商业计划书的必要性，分析了创业团队及其成员之间的关系是如何演变和发展的，并探讨了如何进行融资。

最后，笔者阐述了商业模式成型后，集中精力抓销售的必要性，以及如何选择出售公司的最佳时机。

<<致青年创业者的信>>

作者简介

佩德罗·雷诺 (Pedro Nueno) 博士, 前国际管理学会会长。

现任中欧国际工商学院创业学教授、执行院长、成为基金创业学教席教授。

自1994年以来, 他一直担任中欧学术委员会主席。

雷诺博士是西班牙IESE商学院伯特伦基金会创业管理教席教授, 曾在哈佛、密歇根等多所大学任教, 并经常在众多国际性大会上发表演讲。

他还担任许多国际知名企业和机构的咨询顾问, 其中包括世界银行、经济合作与发展组织、福特汽车、摩根士丹利等。

在学术领域, 雷诺博士是多所商学院的顾问委员会成员, 其中包括IESE (西班牙)、IAE (阿根廷)、IPADE (墨西哥)、IIST (西班牙)、AESE (葡萄牙) 以及奈耶罗德 (Nyenrode) 大学 (荷兰)。

雷诺博士在哈佛大学获得工商管理学博士学位。

他的研究领域包括创业学、私有化与企业整改流程管理、行业联盟、合资企业与收购、技术与革新管理以及国际化进程等。

他已出版十部专著, 包括《企业的起死回生》(已在美国、法国、荷兰以及西班牙出版)、《光与影: 企业创新》(已在英国、西班牙、德国和中国出版)、《创业》等。

<<致青年创业者的信>>

书籍目录

- 引言1. 你确信自己是个创业家吗？
2. 你真的觉得这个业务有前景吗？
3. 你想清楚了吗？
4. 你将和谁一起创业呢？
5. 你打算从何处筹资？
6. 我不明白为什么事情不能如你所愿7. 你的目标是什么？
8. 写给一位中国创业家的信9. 来自狱中某创业家的信总结

<<致青年创业者的信>>

章节摘录

1. 你确信自己是个创业家吗？

以前，我已经在书中多次提到过，我不相信科学家能够分离出所谓的“创业基因”。一位同事曾经跟我开玩笑说，如果给一只硕鼠注入这种创业基因，那它可能马上会霸占更多食物，而让其他与之毗邻的小老鼠们终日饥肠辘辘。

在他看来，喜欢压榨其他小老鼠，可以反映出这只硕鼠的某些创业特性。

任何人都可以成为创业家，但没有人生来就是创业家。

显然，我们的基因组成可能使我们更容易发展某些方面（智力、身体或精神）的能力，但却不能把我们塑造成天生的创业家。

创业家是后天培养的，人们可以通过学习成为创业家。

在创业家成长的道路上，环境因素可能起到了一定的作用。

家族中有很多创业者的环境或者艰苦的生活条件（移民、经济危机）都可能激发人们创业的念头，并最终付诸行动。

<<致青年创业者的信>>

编辑推荐

《致青年创业者的信》是由21封信组成的、实用而精致的创业手册。

每封信分别讨论了创业的一个方面，并按主题进行分类。

信件内容源于作者多年来在全球各地与处在不同阶段的创业者（有的甚至在狱中）交往过程中收集到的真实案例。

《致青年创业者的信》从一个独特的视角来审视创业过程，其有关创业或其他方面的基本思想在全球都普遍适用。

不过，不同的文化和经济环境会强调创业过程的不同方面，《致青年创业者的信》中有关中国的案例就是为了说明这一点。

认真读完所有案例，能帮助你提高分析有关创业方面问题的能力，并开阔你解决此类问题的思路

。

任何人都可以成为创业家，但没有人生来就是创业家。

显然，我们的基因组成可能使我们更容易发展某些方面（智力、身体或精神）的能力，但却不能把我们塑造成天生的创业家。

创业家是后天培养的，人们可以通过学习成为创业家。

——佩德罗·雷诺

<<致青年创业者的信>>

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>