

<<创业营销>>

图书基本信息

书名：<<创业营销>>

13位ISBN编号：9787561544310

10位ISBN编号：7561544316

出版时间：2012-10

出版时间：厦门大学出版社

作者：李建军，陆淳鸿 等编著

页数：173

字数：300000

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>

<<创业营销>>

内容概要

《高等院校创业教育规划教材：创业营销》是在总结数年来的我校“培养具有‘信敏廉毅’品格、富有创新精神、创业素质和能力的应用型人才”的教学经验和创业相关理论研究的基础上，结合对20多家创业型企业的实地考察与调研，经过一年半的时间写成的，是团队合作的成果。

《高等院校创业教育规划教材：创业营销》具有启发性强、时代感强和实用性强等特点。

《高等院校创业教育规划教材：创业营销》旨在让读者了解创办新企业必须思考的营销问题和创业营销的整体思维逻辑框架体系。

其目的就是激发我们思考，通过思考来开启智慧，通过思考来放飞梦想。

创业营销重在引导创业者发现并转换创业新理念和不同创业机会所必需的竞争力、方法技能，帮助创业者解决创业营销实践中遇到的各种实际问题。

<<创业营销>>

作者简介

李建军，男，江西吉安人，博士，副教授，博士后，硕士生导师，主要致力于市场营销、体育产业等领域的研究。
先后主持和参与完成国家社科基金项目4项，主持完成省部级基金项目3项；在国家级核心期刊发表论文30多篇。
为100多家企事业单位或政府部门提供过培训与咨询服务，曾多次参与大型体育文化活动的组织与市场推广工作，具有丰富的招商与市场推广实战经验。

陆淳鸿，男，1975年出生。
江西财经大学副教授，博士，江西财经大学工商管理学院市场营销系主任。
目前主要从事市场营销教学与研究工作。
先后出版了4部专著（或教材），在省级以上刊物发表论文20余篇，主持和参与国家级课题3个、省部级课题5个。
曾在黄酒集团和象屿集团挂职锻炼，并曾给中国工商银行江西分行、江西省邮政公司、漳平电厂、江西省国资委、安溪茶叶协会等企业和协会做过市场营销相关课程的培训。

<<创业营销>>

书籍目录

第一章 创业营销概论

第一节 创业营销的核心概念

- 一、创业
- 二、营销
- 三、创业营销
- 四、创业团队
- 五、创业精神

第二节 创业营销主体：创业者分析

- 一、创业者的含义
- 二、创业者的类型（来源）

第三节 创业营销的阶段

- 一、创意营销阶段
- 二、商业计划营销阶段
- 三、产品潜力营销阶段
- 四、企业潜力营销阶段

第四节 创业营销的有利因素及障碍

- 一、创业营销的有利因素
- 二、创业营销的主要障碍

第二章 创业者自我营销

第一节 创业者素质分析

- 一、掌握必要的知识
- 二、良好的心理素质
- 三、良好的思想道德素质
- 四、良好的身体素质

第二节 创业者能力准备

- 一、发现市场的能力
- 二、创新能力
- 三、学习能力
- 四、相马能力
- 五、团队领导能力
- 六、交际和沟通能力
- 七、培养创业者素质与能力的途径

第三节 创业者自我形象塑造

- 一、创业者形象定义和重要性
- 二、创业者自我形象塑造途径

第四节 创业者的自我营销

- 一、自我营销的重要性
- 二、自我营销方式的多样性
- 三、自我营销推广的步骤

第三章 创业市场环境分析

第一节 创业市场环境概述

- 一、创业市场环境概念
- 二、创业市场环境分析的意义
- 三、创业市场信息的收集方法
- 四、创业市场环境分析方法

<<创业营销>>

第二节 创业市场宏观环境分析

- 一、政治法律环境
- 二、经济环境
- 三、社会文化环境
- 四、科技环境
- 五、自然环境

第三节 创业市场行业环境分析

- 一、行业生命周期
- 二、行业结构

第四节 创业市场微观环境分析

- 一、创业企业内部环境
- 二、供应商
- 三、营销中介
- 四、顾客
- 五、公众

第四章 创业市场机会寻找

第一节 创业市场机会概述

- 一、创业市场机会界定
- 二、创业机会的来源
- 三、创业市场机会的类型

第二节 创业市场机会的识别

.....

第五章 创业的商业模式

第六章 创业规划和创业模式

第七章 初创企业营销战略构建

第八章 初创企业的营销策略运用

第九章 建立强势品牌和实力雄厚的创业企业

<<创业营销>>

章节摘录

三、学习能力 在这个信息时代，市场信息每时每刻都以几何级数的速度迅速传播扩散着。俗话说：“活到老，学到老。”

“创业者要想成功，就必须具备强大的学习能力。

这种学习能力可以用“2X2”表示。

前面的“2”指的是学习方法，既要参加纵向培训，不放过每一次学习机会，又要自我提高，拓展见识，进行横向学习；后面的“2”指的则是学习范围，既要进行专业知识的学习，提升自己的专业能力，又要努力学习一切人类文明的成果，提升自己的综合素质和人文修养。

从巨人集团到脑白金，史玉柱创造出的种种辉煌大家有目共睹。

然而，史玉柱却看不到自己光辉的一面，他认同的仅仅是自己的勤奋学习。

“别人用5个小时做的事情，我会研究它3天3夜。”

“这样的学习能力，是创业者在创业路上的“黄金搭档”。

要想成为一个成功的创业者，就要有不断提高自身素质的自觉性和实际行动，做一个终身学习者和自我改造者。

四、相马能力 创业者的相马能力，不仅包括善于发现人才，还包括善于使用人才。

汉高祖刘邦曾说：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如张良；连百万之众，战必克，攻必取，吾不如韩信；抚百姓，筹军饷，不绝粮道者，吾不如萧何；吾能用之，所以能得天下。”

“可见知人善任是多么的重要。

南北战争时期，美国总统林肯任命格兰特将军为总司令，只看重他运筹帷幄、决胜千里的能力，并不计较他嗜酒贪杯的小毛病。

“有大略者不问其短，有厚德者不非小疵”是知人的重要原则，要做到这一点，需要创业者坚持任人唯贤，从企业长远的大局出发。

创业者在发现人才之后，更重要的是要善于使用人才。

用其所长，避其所短。

如果一个人是学术上的权威专家，善于从事研究，分配到科研单位才能发挥他的作用；如果一个人有管理才能，就应当让他去担任具体的实践工作。

学非所用，用非所学，都会造成人才的浪费。

创业者做到善任，才能使人才的聪明才智得到充分的发挥。

微软公司董事长比尔·盖茨曾说：“如果我公司里20个最顶尖的人才都被别的公司挖走了的话，微软将变成一家无足轻重的公司。”

“人才对于企业的重要性由此可见一斑。

如何发现和使用好人才，是创业者永远要做的一项最重要的工作。

……

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>