

<<炒股不如创业>>

图书基本信息

书名：<<炒股不如创业>>

13位ISBN编号：9787501784356

10位ISBN编号：7501784353

出版时间：2008-4

出版时间：中国经济出版社

作者：张德斌，冯章，陈金祥 编著

页数：279

字数：200000

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>

<<炒股不如创业>>

内容概要

不少有志创业的青年总是在问自己：我到底准备好了没有？

其实，创业成功没有一定的模式——昨天堪称成功的经验，套用到今天的实践中，可能会成为失败的笑柄。

每一个成功的创业者都有成功的偶然性，每一个失败的创业者都有失败的必然性。

成功的创业者未必一言一行都值得模仿，失败的创业者未必没有值得借鉴的宝贵经验。

本书将与您一起讨论这样几个问题：创业者需要具备哪些素质、怎样寻找创业突破口、如何制订切实可行的创业计划、怎样筹集创业必备的资金，以及如何打造一支稳定高效的创业团队、如何进行市场营销、如何做好财务管理，等等。

<<炒股不如创业>>

书籍目录

第一章 你是否适合创业—创业者必备的五大素质 一、健全的人格特质 二、深厚的知识积累 三、广泛的社会资源 四、敏锐的市场感觉 五、强烈的创业冲动 实例链接 浙江民企富豪“变身”轨迹

第二章 找准金矿的位置再开挖—确定你的创业切入点 一、哪里创业机会多 二、哪些机会属于你 三、如何把握创业机会

第三章 持久发展取决于长远眼光—制订切实可行的创业计划 一、为什么要有创业计划 二、好的创业计划有何特点 三、怎样制订创业计划 四、商业计划书包含哪些内容 五、选择哪种创业方式 实例链接 麻省理工学院创业方案准备步骤

第四章 给车子加上第一脚油—筹集必要的创业启动资金 一、摸清创投资金的口味 二、了解投资人的需要 三、创业贷款助你一臂之力 四、避免申办创业贷款的误区 五、获得创业贷款有窍门 六、民间资金也能办大事 七、创业资金能省则省

第五章 一盘散沙永远成不了大气候—建立高效的创业团队 一、好团队让创业走得更远 二、良好创业团队的特点 三、选择搭档的基本法则 四、创业团队为何容易分裂 五、保持团队稳定有何秘诀 六、学会分享,团队长久 七、团队成员要优势互补

第六章 打造优秀的员工队伍—人力资源为创业之本 一、优秀公司的员工与众不同 二、好员工来自雇主的尊重 三、通过成就感来激励员工 四、发现人才用好人才

第七章 把市场掌握在自己手中—没有市场就没有一切 一、市场机会就在身边 二、要做有准备的头脑 三、注意市场调查分析 四、市场调查的主要方法 五、掌握规律打开市场 六、通过有效定价打开市场

第八章 研究开发有竞争力的产品—产品是创业企业盈利的发动机 一、拿什么吸引消费者 二、实施差异化策略 三、给出合理的价格 四、需要不断开发新产品 五、产品开发的两种策略

第九章 让代理商挣钱你才能挣到钱—建立运转顺畅的分销渠道 一、哪些因素对渠道选择有影响 二、选择分销渠道模式的原则 三、管理和控制分销渠道 四、如何降低渠道管理成本 五、如何选择终端销售点 六、少花钱的销售策略 七、成功的社区营销策略 实例链接 惠普公司的分销渠道

第十章 处理客户关系是一门艺术—必须善待给你带来财富的人群 一、是什么让你的客户离开你 二、必须以服务为核心 三、节省顾客成本才有竞争力 四、用感情推动商机 五、如何面对挑剔的顾客 实例链接 特色小公司的秘密武器

第十一章 采用最有效的促销手段—促进销售方法多 一、促销的具体内容 二、促销的基本技巧与方法 三、用创新思维策划有效促销 四、促销多打文化牌 五、专家促销 六、价格促销 七、促销的六大病症 八、六种有效的营销武器

第十二章 广告是一把双刃剑—创业广告要讲技巧 一、广告的作用不可忽视 二、制定广告整体计划 三、广告诉求要有特色 四、选择广告代理公司 五、选择广告媒体 六、市场营销决定广告创意 七、创业广告十大误区

第十三章 市场永远不会相信眼泪—从容应对竞争市场局面 一、应对竞争要有长远眼光 二、形成战略优势 三、怎样做到成本领先 四、别具一格战略 五、集中一点战略

第十四章 做好资金管理才能盈利—让每一个铜板发挥最大的效益 一、不节俭就会很快死掉 二、学会计算资金的会计成本 三、将债务控制在适当范围 四、控制企业运作成本 五、做好创业企业财务管理

第十五章 品牌蕴涵着无穷的价值—有品牌企业才能做得长 一、品牌是企业的腰杆子 二、品牌不仅是大企业的事 三、品牌的传播力要强 四、品牌要有亲和力 五、品牌要便于保护 六、创业企业如何塑造产品品牌 实例链接 三星电子的品牌运作

第十六章 稳健经营比什么都重要—如何防范经营风险 一、如何评估创业机会 二、有效的投资项目 三、大事必须亲力亲为 四、合作伙伴要谨慎选择 五、跟上市场的变化 六、讲诚信是商业社会的游戏规则 七、投资经营都要切合实际

章节摘录

第一章 你是否适合创业—创业者必备的五大素质 一、健全的人格特质 要成为一名成功的创业者，首先就要具备健全的人格特质。

这一点，无论是在什么样的历史和社会条件下，都是必不可少的。

审视多年来无数创业者成功和失败的经验教训可以发现，创业者的健全人格特质，突出表现在5个方面：自信、勤勉、执着、机变和冒险。

1.自信 美国《华尔街杂志》在一篇有关企业家的文章中得出结论：“成功的企业家都具有能感染他人的强烈自信。

” 缺乏自信心的人士不要创业，因为创业首先是一件创新、开创性的工作。

对于创业者来说，自信是最不可缺少的一个品质。

成功的创业者普遍都有很强的自信心，有时甚至会给人一种咄咄逼人的感觉。

他们通常非常坚信自己的决策，而不习惯于简单地听命于人。

如果你在公司里是一个唯唯诺诺、习惯于被指挥的人，或只是一个虽不喜欢公司的环境，但又没有勇气辞职自创前途的人，那么你离成为创业者还有一段距离。

创造者和创新者都是对自己“深信不疑”的。

他们相信自己的判断，相信自己的决定。

对失败的担心往往使其他类型的人们感到气馁，但创造者和创新者对自己的想法充满信心，对失败的担心决不可能吓倒他们。

可以说，强烈的自信或许比其他任何品质更能充当通向重大成就和极大快乐之门。

创业者是一个充满自信的乐观主义者，具有令人敬畏的自尊。

他从容不迫地对待所有的灾祸和不幸，不让盛衰沉浮影响自己的判断或改变自己的目标。

创业“游戏”是其一心向往的游戏，而游戏就是娱乐。

创业者以积极的心态、充满活力地不断创业和创新。

防卫和守业是不属于他们的行为方式的，创业者只有进攻和创业。

1994年王维嘉在硅谷创办了属于自己的企业。

创建之初，王维嘉即把企业的发展方向明确在向个人提供移动信息服务上。

“当时，我们看到了现代技术的三个主要发展趋势，”王维嘉说：“第一个趋势就是计算机将从桌面向手持方向发展，第二个趋势是无线通讯包括手机及寻呼机的迅速普及与通讯成本的不断下降，第三个趋势则是因特网的大爆炸。

所以我们的创业思路就是：是否能把这三项当代最重要的技术结合在一起，在掌上通过无线联网方式接入Internet网络终端。

如果可能，那么人们只要轻轻一点，就随时随地可以看到全世界的任何信息了。

” 正是依据这样一个首次提出的个人移动信息服务的概念，王维嘉以及美通公司开始了其创业历程，同时也标志着未来全球市场总值高达1万亿美元的一个全新产业——个人移动信息产业的诞生。

成功的创业者并不是什么天才，但他们往往比常人有着更强的自信，这正是他们能够克服重重困难的有力武器。

自信对创业者是至关重要的，尤其在创业期间，只有自信的创业者才能顶住压力，坚持，坚持，再坚持，最终到达成功的彼岸。

2.勤勉 这是最古老的创业格言之一。

勤俭可以兴家，上一代成功的创业者都是很勤勉的企业家。

毋庸置疑，勤勉是创业者必须具备的条件，特别在创业初期，如果不勤勉，根本无望成功。

所谓勤勉，不单是指身体，更是指头脑，只有多动脑筋，有头脑和善于掌握机会的人，才会成功。

在创业之前，作为高级职员，你可能有一掷千金、锦衣貂裘的坏毛病，但一旦开始创业，任何浪费都将是对自己的欺骗。

还有，在为别人打工的时候，你可能会自觉不自觉地偷懒，可以把自己视为“享乐型人才”，创业可就不同了，必须克勤克俭，不辞辛劳。

<<炒股不如创业>>

认真研读每个超级富豪的发迹故事，你会发现他们都有一个共同之处，就是在创业初期，皆非常勤勉。

任何真正的成功都不是靠运气，而是靠辛苦工作和勤奋思考得来的。

从四川川中小县城走出来的中国首富——东方希望集团董事长刘永行喜欢从小事做起。

刚创业时，他4点钟就起床，打扫；卫生，蹲在地上，观察小鸡，做记录。

常常一蹲就是两个小时，呆在棚子前一动也不动。

他特别喜欢通过一件小事来观察一个人，因为他认为，只有那些从小事做起，不断通过实践锻炼能力的人才有可能成功。

搜狐CEO张朝阳曾说自己创业以来，如履薄冰，战战兢兢，不敢有丝毫松懈。

许多创业成功人士对此都深有同感。

逆水行舟，不进则退，注定了创业者们只能是最为劳心劳力、孜孜以求的一个群体。

即便挫折重重，依然不屈不挠。

有一位创业者曾经自我描摹：我们是一群强烈地想改变自己命运的人，东奔西走，殚精竭虑；同时，我们又强烈地想改变他人命运。

所以，我们永远都在路上，永远都在不知疲倦地向着目标前进。

3.执着 执着，指的是对自己的创业目标和信念永不放弃。

“只有坚持不懈，才有可能成功”，伟大的创业者无一不把这句话作为座右铭。

爱迪生强调指出，创造力依据的是99%的努力和1%的灵感。

他认为，一连串的“失败”乃是不断尝试错误的探索性实验，是成功的创新所必需的。

东方希望集团董事长刘永行认为，创业者要有一个良好的心态，遇到挫折也不轻易退却。

他认为，那些不敢打破坛坛罐罐、留恋于既定生活轨道的人，就不要去创业。

经历一次又一次的失败而决不放弃，是创业者的主要行为特征。

在创业领域，没有任何捷径可走。

只有专心致志和坚持不懈的人，才能克服通往成功之路的障碍。

轻型商用喷气机之父比尔·利尔先后四次积聚了财产又失去了财产；比萨饼创新之王汤姆·莫纳汉先后四次面临破产的危险；亨利·福特在推出T型汽车并获得重大成功之前曾两次破产。

因此，本田宗一郎向所有未来的创业者提供了一条简洁明白的劝告：“创业者必须主动确定未来可能实现的目标，并乐意遭受失败。

”创业者甚至把错误看作自己最大的财富。

正如周鸿祎所说的，当你创办了一个中小企业，当你梦想着要用5年到8年的时间，去实现那些在传统行业、在过去各种条件都没有现在好，企业家需要用20年才能创造出来的财富、能达到的高度的时候，你有没有这样一个思想和准备——你要在5年时间里，把他们20年受到的苦难和挫折都要承受？如果你对这个问题有准备，那就去创业吧！

4.机变 机变，指的是对创业方法和路径的选择方面，要一切从实际出发，根据客观环境的不断变化发挥灵活应变的能力。

5.冒险 一切风险都是一种与难以预料的事物打交道的活动。

创业与冒险在某种意义上是同义语。

创业者们总是不“三思而后行”，而是奉行“先行而后思”。

他们会认为风险背后可能是千载难逢的机会。

创业者和创新家都善于捕捉普通人称之为“铤而走险”的机会。

美国心理动机研究会进行的一项研究证明，卓有成就的创业者“往往都是嗜好刺激的人，他们具有赌徒的血统，对失败的害怕不能像吓倒其他类型的人那样吓倒创业者”。

创业者的领导风格是富有预见和直觉的。

他依赖自己的直觉和洞察力获得行动的动力。

创业者具有寻求真理和知识的实干创新家所特有的独创性气质和开拓精神。

创业者只有通过全球范围的竞争以及击败那些预言他将失败的因循守旧者，他的动机、欲望和精力才能得到满足，甚至赢得“在刀尖上生活”的名声。

<<炒股不如创业>>

创业者对获得越来越多成就的需要是永无止境的，这种需要背后的动力或许是极端的不安全感和易受伤害感。

大凡成功人士都有某种程度的赌性，企业界人士尤然。

很多创业者在创业的道路上，都有过“惊险一跳”的经历。

当年周枫带人做婷美，一个500万元的项目，做了2年多，花了440万元还是没有做成。

眼看钱就没了，合作伙伴都失去了信心，要周枫把这个项目卖了。

周枫说，这样好的项目不能卖，要卖也要卖个好价钱。

合作伙伴说，这样的项目怎么能卖出好价钱，要不然你自己把这个项目买下来。

周枫就花5万元钱把这个项目买了下来。

原来大家一起还有个合伙公司，作为代价，周枫把在这个合伙公司的利益也全部放弃了，据说损失有几千万元。

单干的周枫带着23名员工，把自己的房子抵押，跟几个朋友一共凑了300万元。

他把其中5万元存在账上，另外的钱，他算过，一共可以在北京打2个月的广告。

从当年的11月到12月底，他告诉员工，这回做成了咱们就成了，不成，你们把那5万块钱分了，算是你们的遣散费，我不欠你们的工资。

咱们就这样了！这些话把他的员工感动得要哭，当时人人奋勇争先，个个无比卖力，结果婷美成功了。

周枫成了亿万富翁，他的许多员工成了千万富翁、百万富翁。

现在很多的大学教授、市场专家分析周枫和婷美成功有诸多原因，其实事情没有这么复杂。

说白了，不过是一个合适的产品，加上一个敢冒险的领导，加上一些合适的营销手段，才有了这样一桩成功的案例。

创业需要胆量，需要冒险。

冒险精神是创业者精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博。

创业者的冒险，迥异于冒进。

有一个故事：一个人问一个哲学家，什么叫冒险，什么叫冒进？哲学家说，比如有一个山洞，山洞里有一桶金子，你进去把金子拿了出来。

假如那山洞是一个狼洞，你这就是冒险；假如那山洞是一个老虎洞，你这就是冒进。

这个人表示懂了。

哲学家又说，假如那山洞里的只是一捆劈柴，那么，即使那是一个狗洞，你也是冒进。

二、深厚的知识积累 要实现创业的成功，深厚的知识积累绝对是不可或缺的。

大家要创业，要想当个名副其实的大老板，是要会管理自己的事业的。

创业是开始，守业是关键。

所以要在一开始的时候，就为守业打好坚实的基础，那就是知识的积累。

1.知识为你创造财富 统计显示，在1980年的时候，一个有大学学历的美国人比没有大学学历的美国人平均多赚4666美元，即多赚42%，而这个差距在1997年提高到了14745美元，即多赚74%。

有大学学历的女性比没有大学学历的女性平均多赚一倍的钱。

而到今天的新经济中，学历差距造成的收入差距则更大了。

累计一下你一生中已获得较高回报的投资，你会发现教育毫无疑问是你可做的最好投资。

教育不但可以教会你专门的技能，而且可以训练你的思维，而思想是你跨入新经济的入场券。

事实上，在新经济中成功的秘诀就是，无论你是干哪一行的，你都要把自己想象成一个企业家，把自己想象成一件在劳动力市场上待价而沽的商品。

你同时也是这件商品的经理人，你的工作就是去提升这个产品的质量，以确保它让人喜欢，有价值；你还是市场营销经理，需要保证市场会认同此产品的价值。

在这种变化中，人们应该记住的教益是：在新经济下，并不存在专家，也就是说，在新经济下，每个人都是专家，也都不是专家。

年轻时代拼来的文凭不再能一劳永逸，要享受到退休，你必须时时刻刻都是学生。

今天几乎没有什么比投资教育更有价值。

记住一有机会，赶快回学校。

<<炒股不如创业>>

2.积累知识的几种方法 人们都喜欢夸耀自己见多识广，对于创业者来说，就不是夸耀，是要真正的见多识广。

广博的见识、开阔的眼界，可以很有效地拉近自己与成功的距离，使创业活动少走弯路。

大量阅读 阅读是增加知识积累的一个重要途径，包括书、报纸、杂志等等。

实践出真知 俗话说，“读万卷书，行千里路。”

”各处走走看看，是开阔眼界的好方法。

《福布斯》中国富豪里面少有的女富豪之一沈爱琴，说自己最喜欢的就是出国。

出国不是为了玩，而是去增长见识，更好地领导企业。

很多创业者最初的创业创意来自于他们在国外的旅行、参观、学习。

刘力1995年创立北京大众人拓展训练有限公司，将拓展训练当成自己创业的主要落脚点，灵感就来自于其在英国、瑞典等国考察时，对拓展训练的接触。

“当初的震撼非文字所能够表达。”

”回国后刘力便着力开发拓展这个项目，效果非常好。

现在有空到那儿上一堂拓展训练课，已经成为都市有产阶级的时尚玩意儿，北大等学校在帮助企业训练企业领袖时，拓展训练是其中一项重要手段。

丰富的知识可以开阔一个人的眼界。

眼界的作用，不仅表现在创业者的创业之初，它会一直贯穿于创业者的整个创业历程。

一个创业者的眼界有多宽，他的事业也就会有有多大。

三、广泛的社会资源 如果能拥有广泛而良好的社会关系基础，那么在创业时就会事半功倍。

反过来说，假如之前没有储备良好的社会关系，那么，在创业的时候就会比别人付出更多的劳动，甚至会有许多莫名其妙的社会势力与创业者作对，阻碍创业步伐，使创业者举步维艰。

1.让社会资源为成功创业加油 明智的创业者，在创业之前，如果他已有意于从事某个行业，

他就会尽自己的所能去结识这个行业里的知名人士，虚心向这些知名人士或成功人士请教，聆听他们的教诲，求得他们的名片，把这些作为重要的资源储备起来，以便在将来发挥作用，帮助自己解决许多实际问题。

很多创业者最初的创业想法是在朋友的启发下产生的，或干脆就是由朋友直接提出的。

所以，这些人在创业成功后，都会更加积极地保持与老朋友的联系，并且广交天下友，不断地开拓自己的社交圈子。

山东金王集团创始人陈索斌的创业点子，就来自一次在朋友家中的闲谈。

昆明赫赫有名的“云南王”、新晟源（昆明最大的汽车配件公司）老板何新源有两大爱好，至今仍保持着和朋友在茶楼酒馆喝茶喝酒谈天的爱好。

何新源称其为“头脑风暴”。

这样的头脑风暴，使他能够不断地有新思路、新点子、生意越做越大，越做越好。

<<炒股不如创业>>

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>