

<<规避创业风险有绝招>>

图书基本信息

书名：<<规避创业风险有绝招>>

13位ISBN编号：9787501791323

10位ISBN编号：7501791325

出版时间：2009-5

出版时间：中国经济出版社

作者：王滢

页数：213

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>

## <<规避创业风险有绝招>>

### 前言

受全球金融危机的冲击，2009年中国就业形势空前严峻。

据一份中国社科院发布的报告称，中国城镇失业率已经攀升到9.4%，2008年中国已有67万家小企业被迫关门，约有670万个就业岗位蒸发。

2009年610万名大学毕业生中，就业困难的比比例可能占到1/4，全国各行各业等待安排就业者总数预计会达到2400万，这一数字还有不断扩大的趋势。

与此同时，联想等许多中外大公司的裁员浪潮，也让不少职场精英开始岌岌自危，一旦被裁，将何去何从？

然而，就在阵阵就业寒潮当中，有不少人却抓住了危机下的机遇，走出了一条创业新路。

80后女孩程凌看准了外贸服装厂用极低价格处理库存积压物品的机会，凭借“一元服装”在短短两个月的时间里赚了20万元，成为在创业论坛里流传最广的火热故事。

无独有偶，原为文化公司业务主管的张先生，因公司经营困难被迫下岗后，开了一家“水晶坊”，小店也经营得有声有色。

这些创业故事无可否认地证明了一个事实，那就是在危机到来的时候，也往往意味着创富机会的到来，就看你有没有能力抓住它。

联想控股有限公司总裁柳传志说，金融危机是青年人创业的最好机会。

只要渡过了这一艰难期，就可以有很大的发展机会。

一方面，政府将积极采取各种优惠措施大力扶持和帮助企业；另一方面，经济衰退使一些行业的竞争趋于平缓，人工、原料、租金等生产成本进一步降低，这些都是创业的有利条件。

马云也认为：形势好的时候，轮不到我们创业，形势不好的时候才是机会。

## <<规避创业风险有绝招>>

### 内容概要

《规避创业风险有绝招》是为了帮助那些从未尝试过创业，对创业有强烈渴望，但创业风险意识和知识比较薄弱的读者，针对他们的实际需要，在参考、借鉴大量国内外创业领域最新理论的基础上，结合大量新生代创业家的真实案例，理论与实践相结合地阐述了如何规避创业风险的方法与要点。相信通过阅读《规避创业风险有绝招》，创业者和潜在创业者，以及正在迈入创业行列的有志之士、企业管理人士和普通职员，能够获得智慧的启迪，更好地规避创业风险，找到创业的沃土和成功的捷径，并最终取得成功！

## <<规避创业风险有绝招>>

### 作者简介

王滢，女，1970年出生于内蒙古河套平原地区。  
服务于中国教育部留学服务中心。  
获得全国经济师、全国中级会计师职业资格，掌握了扎实的财经理论专业技能。  
从事企业管理研究多年，业余专攻就业及创业的研究与写作，已发表著作上百万字。

## <<规避创业风险有绝招>>

### 书籍目录

序言NO.1 市场定位的风险——做正确的事比正确的做事更重要认清创业的目的和动机慎选项目，避免盲目跟风多一分事前调查，少一分选择失误去伪存真，挖出有价值信息了解自身短板，扬长避短市场寻“缝”，找到最佳商机NO.2 选择行业的风险——没有最好的，只有最适合的做熟不做生看清潮流，顺势而为冷门挖金，人弃我取专注一样，强过十样勿以利小而不为NO.3 创业心态的风险——敢于冒险，更要懂得规避风险敢于冒险才能抓住成功的机会克服创业的心病识别创业陷阱培养风险意识，防患于未然将风险控制在最低范围内NO.4 融资的风险——会融才会赢畅通的现金流是创业成败的关键有借有还，再借不难创业融资要多管齐下掌握省钱窍门，低成本融资如何争取到银行贷款如何争取到风险投资NO.5 合伙人的风险——合伙创业就像一场婚姻合作创业是做大做强的必然选择如何选择理想的合作伙伴寻找合作伙伴的误区未雨绸缪，避免合伙纠纷NO.6 经营思路的风险——思路越广，财路越宽有好思路，才有好财路好思路来自好眼光摸着石头过河，不断提高创业的可行性好思路需要有足够的创业知识建立清楚可行的商业模式NO.7 市场变化的风险——计划要周密，行动要迅速用周密计划梳理你的创业之路注重商业信息的收集创业家没有犹豫的权利把危机扼杀在摇篮里以变应万变，在调整中把握机遇NO.8 创新的风险——要学会创新，更要善于模仿创新思维是创业成功的翅膀重视保护无形资产鲫鱼生存模式：依附巨人而行要生存，模仿比创新更迫切不能简单模仿，而要有所创新持续创新，让对手难以模仿跟进NO.9 竞争的风险——懂得妥协和低调避实就虚，出奇制胜商者无域，相融共生对手是最好的学习标杆与其和别人较劲，不如和自己较劲创业王道：高筑墙，广积粮，缓称王NO.10 逆境中的风险——保存实力，反败为胜逆境是创业者的宝贵财富只要坚持，冬天并不可怕别盲目转换跑道不能一条道跑到黑

## &lt;&lt;规避创业风险有绝招&gt;&gt;

## 章节摘录

NO.1 市场定位的风险——做正确的事比正确的做事更重要 认清创业的目的和动机 无庸讳言，创业路上必然充满了风险和艰难，只有在创业前认清目的，明确动机才可以成功。目的明确，动机明了，创业就有了更多成功的可能。

在创业之前，在你将花掉大部分与家人在一起的休闲时光和自己的闲暇时间，放弃很多其他途径的成长机会，甚至拿自己未来的一生命运作一次赌注，你必须对你想要创业的目的或动机作一个发自内心的罗列，这会极大地减少创业的盲目性。

通常创业的目的和动机可分为以下几类： 第一种动机：为生活所迫。为了解决生计问题而不得走上创业之路。

第二种动机：为了追求独立和自由，不愿为别人打工，喜欢自己做老板的感觉。通常这种人不仅个人能力强，而且有着极好的人际关系，被老板压制的可能性很大。因此不得不转而创业，仿佛当年的石达开。

第三种动机：心理不平衡，想一夜暴富或积累更多的财富，迅速提高生活品质和社会地位。

第四种动机：源于个人理想，想要开创一项属于自己的事业，实现自我的人生价值。

创业动机可以说是千差万别的，甚至是千奇百怪的，有多少人选择了创业，就会有多少种创业的动机。

而动机是推动前进的动力，“穷则思变”，想改变“穷”这种状态的欲望就是一种推动力。

如果你觉得自己什么都不缺，那你就不能强有力地争取，因为一切对于你都是可有可无的，这也是为什么会有“富不过三代”“富两代腐两代”这样的现象，因为他们丧失了推动自己不断奋斗的动力系统。

所以，在创业者上路之前，有必要先要给自己找好动力源，不然，半路就很容易抛锚熄火。

从一些成功创业家来分析以上四种动机，而大略看来，出于最后一类动机，成功率较高；而出于其他动机，特别是第二类动机，成功几率较低。

为什么？

且看下文分析。

有的人创业的原始动机是因为在公司觉得没趣，觉得工作没有什么意思，于是想自由支配自己的生活，做自己喜欢做的事，过一把当老板的瘾，这样的动机是有问题的。

以上的原因很可能是做出创业决定的一个催化剂，但是不应当是主因，否则这个创业断无成功的可能性。

正所谓“不当家不知柴米贵”，不创业不知老板难。

在选择创业之前，一定要先想清楚自己离老板的角色有多远。

拿绝大多数新开的小公司、小工厂、小店来说，老板一般也要兼任伙伴之职，每天忙里忙外，早出晚归，说辛苦，比打工有过之而无不及。

虽说不用再看老板的脸色，可还要看顾客的脸色，还要看供货商和经销商的脸色，大多数情况下，忍气吞声是免不了的。

如果生意不好或管理失当，还要面对员工辞职的压力。

万一生意不顺手，很容易把自己的身家都要赔上。

可以说，做了老板就没有多少退路，因为你是企业全部风险的终极承担者。

如果创业者对上述问题认识不足，由此产生种种对于未来的幻想，毫无疑问，它就会自然而然地成为创业动机的一部分。

然而，这些幻想对于创业却可能是无益的、失望的，如果它成为了唯一的创业理由和动力，那带来的将是害处，甚至危险。

每个人都渴望无拘无束的“自由”，都希望自己能够给自己做回主，比如工作不用看别人脸色，自己的想法能够说了就算，还有不用别人批准等，但是，当你真的以为选择创业，自己做了老板，就能实现这样的“自由”，那就大错特错了。

事实上，选择创业，其实是选择了更大程度上的“不自由”！

## <<规避创业风险有绝招>>

表面上看，你可以迟到，甚至可以不用上班，并没有人来限制你；实际上你将比以前打工时更加辛苦，付出更大努力，因为你是为自己工作！

事实上，你会比以前更加检点自己，因为你的一言一行，都被你的员工、客户和关系网默默地看在眼里。

不仅如此，更大的不自由还在后头——对于初创企业来说，大都会遇到一些生存中的危机，当企业资金流断裂时，当企业发生亏损时，当发不出员工薪水时，当你被客户骗了一大笔足以让你倒闭的资金时……这时的你再也难以感受到做人的轻松与自在，即使你苦不堪言，也不得不装出笑脸。你不能跟家人说，因为他们会担心；你不能跟客户说，因为他们只会离你而去；你更不能跟员工说，因为他们在危机中尚且处在一种惴惴不安的状态当中。

从许多新生代企业家的经历中可以看到，真正的创业动机并非为了赚钱，而是源于某种理想，一项调查也显示，“追求更大的成就感”是民营企业家最大的精神动力。

马云就是一个典型代表。

作为中国电子商务网站的开拓者，阿里巴巴网站创始人兼CEO，马云的创业动机似乎从一开始就是纯正无暇的，自1999年创业，阿里巴巴就以“让天下没有难做的生意”的强烈使命感开始了自己的梦想之路。

马云的心态是相当平和的，然而心态平和的人却可以是豪情万丈的。

马云出于帮助企业做生意的目的，创办了阿里巴巴，出于帮助商铺和个人之间买卖交易方便的目的创办了淘宝网，之后涉足金融业的支付宝，以及阿里妈妈也应运而生。

马云是那样地乐于助人，以至于人们给他的回报也是如此的深厚：2007年，阿里巴巴上市后的市值超过200亿美元，并且马云本人也受到了众多人的爱戴和尊敬，成为了新时期创富精神的代表，成了人们心目中无以取代的精神偶像。

真正赚大钱的人，要把钱看轻，正如马云所说：“我最初的创业理想并不是想成为一个百万富翁，更不是千万富翁。

如果真想赚钱，没有激情、没有眼光、没有亲情，你就不可能成大气，男人要培养自己的眼光、自己的胸怀，胸怀怎么培养大的？

是气的，冤枉大的。

“思想有多远，我们就能走多远”，创业动机在很大程度上决定了创业之路能够延伸的距离。人们常常看到许多的创业企业，在初期的前几年快速成长，就像是旭日东升一般，让人为它的亮丽表现感到激赏。

但可惜的是，几年过后就开始走下坡路，风光不再，甚至黯然退场。

为什么会这个样子呢？

究其原因，就是因为这些创业者的创业动机中缺少了理想。

创业者的动机完全出自于发财致富，这是极其正常的事情，但如果这是创业者建立企业的唯一目标，其结果往往未必最佳。

一般说来，只注重积累财富的创业者常常不会把眼光放得太远，这使得他们更注重战术，而不是战略上的决策。

他们的公司或许能在短时期内非常成功，可一般不容易发展成大型的出色企业，从而给投资者和创业者本人带来持久的回报。

仔细分析之下会发现，当初的创业者在创业的初期只是为了想要赚钱，心中苦思要如何经营才能够与众不同，吸引消费大众的注意与支持，于是在风格上创新，有别于传统的同业；在商品上创新，提供消费者更物超所值的消费享受。

当这些创新与市场上的传统竞争同业有着很明显的区隔，而且这些创新也真的能够符合消费者的期望，于是果真就吸引了大批客户或者消费者的喜爱与支持，生意红火，业绩不断地向上攀升。

可是经过两三年后，创业者最初的赢利目标已经达成后，就迷惘在当下，找不到下一个可以凝聚共识、一起努力的目标了，这就是缺乏经营理念与理想所造成的。

在创业的道路上，会有顺境与逆境、有高峰有低谷，在面对逆境、困境与低潮时，创业者唯有重新设定目标，继续追逐理想，才可以再度点燃创业时的热情，产生持续努力下去的动力。

## <<规避创业风险有绝招>>

慎选项目，避免盲目跟风 在初次创办企业时，创业者要从自身优势出发，选择有限而明确的经营项目，才能形成自己的核心竞争力，以减少创业风险。

大千世界里，行当多得不可胜数，可对一个具体的创业者来说，由于他所拥有的资源有限，经不起初创期的风险，这就需要谨慎选择创业的项目，以防止落入不必要的陷阱。

在巨人大厦危机之前，史玉柱是一个觉得有赚钱机会就不会轻易放弃的人。

但是经历了这一次切肤之痛的教训后，他不再轻易做一些无谓的冒险，决定投资项目越来越谨慎了。

在这之后的10年中，史玉柱只做了三件事：做保健品、买入银行股票、做网游。

而在保健品当中，几年时间只做脑白金一个产品。

出于谨慎的考虑，很早就研制出的黄金搭档，直到2002年才最终被推出。

如今，史玉柱手里仍有十几个新产品，但他一直不肯推出去，因为没有必胜的把握。

由于史玉柱的事业越做越大，因而，很多人也希望史玉柱去扮演风险投资家的角色。

“在互联网项目上面很多人找我们。

如果有好的我愿意投，有的人只想投几十万，但是项目不好，我就不愿意投。

但如果是好的；原来是几十万的我愿意去花几亿买他的项目，买了之后就不是风险投资，是我们的项目。

我们不怕花钱多，但要控制项目的风险。

” 为了保证自己不至于因为一时的头脑发热而酿成大祸，史玉柱在巨人投资公司内部建立了7人的决策委员会，投票决定提名的项目。

几年下来，虽然汽车、手机等很多富有诱惑力的机会都出现过，但均被决策委员会拒之门外。

国内某家汽车公司转让股份，找到了史玉柱。

史玉柱也动心了，但遭到决策委员会的拒绝。

史玉柱曾对手机行业动心，希望能收购国内的某家手机企业，最终也被决策委员会否决。

现在中国的机会太多了，你不用去找机会，机会都会自动找上门。

史玉柱认为：创业者的最大挑战在于是否能抵挡诱惑。

宁可错过100个机会，不可投错一个项目，过去10年，他抵挡住了诱惑。

他这10年所做的三件事：保健品、金融投资、网游都很成功，没有失败。

由此可见，选对项目对于创业者而言是何等重要。

不论你的具体情况怎样，如果你要创业、要选择创业项目，必须遵循以下几个普遍原则： 1. 选项目要立足长远 任何项目的本身，有一个怀胎、孕育、出生、发育的过程，这是一个自然的过程，创业者对一个具体项目，有一个认识、理解、通透、把握的过程，这是一个历史过程。

由此决定了创业的过程是人与项目长期相互融和的过程，也决定了选择项目必须立足长远。

著名的教育软件开发商科利华公司的创始人、清华大学物理系硕士宋朝弟，曾积极推广所谓的“量子理论”——要么不运动，一运动，就要跳跃，不追求渐进发展。

宋朝弟称科利华不追求“百年老店”，认为老字号意味着保守，不思创新与变革。

经过了初期意想不到的成功之后，在“量子理论”的支撑下，急功近利的做法成了科利华所谓“顺应时代的聪明选择”。

不惜代价地扩张、不惜成本地买壳上市、不顾回报地投资互联网等一系列惊人大手笔，让科利华公司的溃退速度像量子理论一样迅速，甚至比它前期扩张的速度更快。

<<规避创业风险有绝招>>

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>