

<<中国青年创业指南>>

图书基本信息

书名：<<中国青年创业指南>>

13位ISBN编号：9787506451956

10位ISBN编号：7506451956

出版时间：2008-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：金和

页数：250

字数：210000

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>

## <<中国青年创业指南>>

### 内容概要

怎样创业办公司？

怎样开拓市场获得客户？

怎样在激烈的市场竞争中立于不败之地？

这些是每一位梦想创业的青年普遍关心的问题。

本书从中国商场的实际情况出发，从教你入行做生意开始，用深入浅出的语言，全面而系统地介绍了创业办公的知识与方法，多层次、多角度地揭示了经商做生意的秘诀与艺术，是每一位有心创业的青年必不可少的入门读物。

## &lt;&lt;中国青年创业指南&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 我也能创业 一 主动型创业与被动型创业 二 创业必备的五大条件 1 资金 2 技术  
3 经验 4 人脉资源 5 商品市场 三 自己创业的优缺点 1 自己创业的优点 2 自己创业的  
缺点 四 哪些人适合当老板 1 你是否适合创业 2 创业者素描 五 人人都有不同的创业“格  
局” 1 家中排行 2 血型 3 年龄 4 性别 5 婚姻 6 学历 六 第一桶金的四种掘法  
1 一技之长 2 借鸡生蛋 3 捕捉机遇 4 自己动手 七 必须掌握的十二条创业链 1 创造  
力 2 劳力 3 财力 4 沟通力 5 推销力 6 趋势力 7 耐力 8 创业伙伴 9 商品力  
10 互动力 11 法律知识 12 研发力 八 创业失败的十个原因 1 没有承受风险的能力  
2 混淆了兴趣与特长 3 不善于应付乱糟糟的场面 4 缺乏资金 5 只是厌烦现在的工作 6  
认为自己有一个独特的创意 7 家庭在对你施加压力 8 只是觉得好玩 9 只是不愿奉别人命令  
行事 10 赚笔大钱是唯一目的第二章 创业的途径 一 开创新事业 1 网络创业 2 掌握儿童市  
场 3 掌握新女性市场 4 掌握青少年市场 5 掌握老年人市场 二 收购现存事业 1 从顾客  
的角度审视收购的事业 2 对收购的事业进行产品创新或改良 3 掌握收购的时机 4 成为行业  
中的专家 三 取得特许权或委托权 1 搜集相关信息 2 考察市场远景 3 决定加盟体系 四  
争取经销权或代理权 五 兼职创业 六 内部创业第三章 创业前的准备工作 一 你应该进入哪一行  
1 慎选进入的行业 2 江浙商人选择投资项目的诀窍 二 评估创业的可行性 1 技术评估 2  
管理评估 3 财务信息评估, 4 竞争市场的评估 三 了解市场调查知识 1 市场调查的主要内  
容 2 常见的市场调查方法 3 市场调查的意义不只是取得数字 四 了解竞争知识 1 怎样认识  
竞争 2 怎样进行竞争 3 竞争获胜的秘诀 五 了解有关公司的知识 1 开办公司应具备哪些条  
件 2 公司分类 六 寻找创业融资渠道 1 创业融资的六大窍门 2 如何引进创业资金 七 你  
适合创办哪类企业 1 个人独资企业 2 非公司制企业法人 3 私营合伙企业 八 起一个能反映  
企业形象的好名字 1 公司名称的六大特征 2 为公司起名的五个思路 3 为公司起名的十一种  
方法 九 申请好记的电话号码 十 拟定创业计划书 1 创业计划书的功用 2 创业计划书的内容  
十一 怎样注册一个公司 1 怎样办理工商登记 2 有限责任公司登记注册有哪些规定 3 私  
营企业申请登记须知 4 需要取得相关行业管理部门证明文件的情况 5 申请登记注册书有关栏目  
的说明 6 企业注册登记费收取标准 7 委托注册代理事务所代办第四章 创业初期的注意事项  
一 选择合适的创业地点 1 同业多不是坏事 2 郊区地段也有发展潜力 3 选择地段应考虑的因素  
4 租店面的技巧 5 小额资金创业如何选择店面 二 观察商圈发现新的商机 1 商圈的起源  
与消费者的想法息息相关的开业日期 1 开学后 2 春节后 3 农历七月 四 做好选拔与培壅员工工作 1 如何选拔员  
工 2 员工培训的内容 3 新进员工的训练课程 4 创业初期的人事管理第五章 怎样设立公司部  
门 一 如何进行组织设计 1 管理幅度 2 结构分层 3 企业内部划分 4 职责制定 二 公司  
组织设计的七种形式 1 直线型组织形式 2 职能型组织形式 3 直线参谋型组织形式 4 直  
线职能参谋型组织形式 5 事业部制组织形式 6 矩阵型组织形式 7 多维立体型组织形式 三  
设立公司部门时应注意的问题 1 坚固性——纲清目明 2 灵活性——反应迅速 3 柔韧性——  
可攻可守 四 公司组织机构的调整 五 如何协调组织内部的冲突 1 什么是冲突 2 群体冲突  
3 解决组织间冲突的方法第六章 怎样经营与销售 一 建立实际可行的经营策略 1 独特的经营理  
念 2 具体的经营方针 二 行销与服务的重要原则 1 市场调查 2 定价策略 3 促销活动  
4 售前以及售后服务 三 有试销才能降低风险 四 你的客人在哪里 1 自行区分 2 打广告  
3 利用名单资料 4 在活动现场收集 五 找对商品销售体系 1 直销 2 经销 3 门市销售  
4 无店铺贩卖 六 怎样选择经销商和降低风险 1 登门拜访亲自观察 2 了解对方有无成功  
经验 3 只承诺部分商品的经销 4 付款约定要明确周到 5 了解代销折扣 6 事先设定抵押  
办法 七 一定要建立销售报表第七章 怎样成功开店 一 开店成功的第一步 二 抢“地王”不见得会  
当“帝王” 三 商品管理与卖场设计 四 八种打造商店黄金印象的诀窍 1 特色鲜明 2 “名  
”穿心 3 懂得宣传 4 肯放身段 5 客户满意 6 专一经营 7 再度光临 8 节约资金  
五 避免客人不敢恭维的两种味道 六 请名人站店造势 七 采用有效的商品复活法 1 改名换姓

<<中国青年创业指南>>

2 渠道改变 3 改变外观 4 调整价格 5 强化商品力 八 新商机发现之道 1 深入一线  
 2 多看电视节目 3 一问再问 4 异业结盟, 5 年龄层上拉或下移 6 大变小, 小变大第八章 签订经济合同 一 有关经济合同的知识 1 什么是经济合同 2 什么人可以签订经济合同 3 经济合同的主要内容有哪些 二 怎样签订经济合同 1 要约阶段 2 承诺阶段 3 鉴证阶段  
 4 签订经济合同应注意什么 5 经济合同的担保形式 6 允许变更或解除合同的情形 7 如何确定违反合同的责任 8 违约金和赔偿金有何不同 9 警惕经济合同诈骗 10 经济合同能否提前终止 11 合同通知书的送交时间和方式 三 合同公证 1 什么是经济合同公证 2 经济合同公证的原则 3 办理经济合同公证有哪些好处 4 怎样处理经济合同纠纷 四 涉外经济合同 1 什么是涉外经济合同 2 涉外经济合同具有哪些特征 3 涉外经济合同法的基本原则 4 涉外经济合同成立的条件 5 涉外经济合同的订立第九章 怎样策划与宣传 一 DM策划的诀窍 1 标题字要大, 并注明其好处 2 细字不宜套色 3 白纸黑字最好避免 4 文多文少不重要, 但图一定要 5 事前调查不宜草率 二 参展捕捉商机的七个关键 1 争取主动 2 加大接触频率 3 避开死巷 4 特殊位置 5 沾名牌的光 6 避开进货口 7 实地推演 三 怎样获得对方情报 1 利用媒体报道 2 乔装客人参加展会 3 买对手的商品 四 当一名市场观测站长 五 如何了解广告效果 1 销售数字 2 知名度 3 来电询问 六 怎样开展公关工作 1 公关的定义 2 公关人员应具备哪些素质 3 几种常见的公共关系 4 几种常见的公关业务第十章 怎样理财与结算 一 怎样管理财务 1 财务管理 2 营运资金的管理 二 成本控制的方式 1 如何开源 2 如何节流 三 账目管理 1 认识三种财务报表 2 编制财务报表的好处 四 客户信用管理 1 让客户赊账的原则 2 信用调查的方法 3 怎样防止呆账坏账 4 抢救呆账的方法 五 怎样使用现金和支票 1 现金管理办法 2 使用支票的知识 六 怎样办理银行结算 1 开立银行账户 2 办理托收承付 3 什么是拒绝付款 4 什么是交易纠纷 5 什么是三方交易和直达结算 6 怎样代办发货和代理收货托收 7 异地托收的五个问题 8 怎样办理信用证 9 怎样办理银行汇兑第十一章 怎样缴纳税款 一 税收的种类及特征 1 什么是税收与税法 2 税收的基本特征 3 我国现行的工商税有哪些 二 怎样交税 1 哪些人要交营业税 2 到哪里交营业税 3 什么是税务登记 4 什么情况下要办理税务登记 5 办理税务登记有哪些要求 6 怎样进行税务登记 7 什么是纳税鉴定, 怎样办理 8 什么是纳税申报, 如何进行 9 纳税人怎样交税款 10 私营企业有哪些收入要交税 11 怎样交私营企业所得税 12 国家对私营企业有哪些优惠 13 怎样买发票 14 公民的哪些收入要交税 15 哪些收入免交税 16 什么叫税务违章 17 什么是偷税, 对偷税者如何处理 18 什么是漏税, 对漏税者如何处理 19 什么是欠税, 对欠税者如何处理 20 什么是抗税, 对抗税者如何处理 21 纳税人拖欠税款 滞纳金 罚款, 经催缴无效时, 税务机关采取哪些措施 三 怎样进行网上申报税 1 什么是网上申报 2 为什么要推行网上申报 3 采用网上申报的公司纳税人应具备哪些条件第十二章 怎样管理仓库 一 怎样做好仓库管理工作 1 商业仓库的基本任务 2 仓库业务管理的基本原则 二 怎样收货和发货 1 收货业务管理 2 保管业务管理 3 发货业务管理 4 仓库发货程序 三, 减少库存的策略 1 库存的风险 2 防范库存发生的最佳方法第十三章 中外经典创业案例分析 一 世界首富比尔 盖茨的创业经历 二 华尔街股神巴菲特的创业经历 三 全球华人首富李嘉诚的创业经历 四 阿里巴巴网站创始人马云的创业经历 五 蒙牛乳业创始人牛根生的创业经历

<<中国青年创业指南>>

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>