

<<大老板看好这样的创业者>>

图书基本信息

书名：<<大老板看好这样的创业者>>

13位ISBN编号：9787511312648

10位ISBN编号：7511312640

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：源雨顺

页数：320

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>

## <<大老板看好这样的创业者>>

### 内容概要

在波涛汹涌的商海当中，没有一个创业者可以随随便便成功，遭遇挫折或失败是很平常的事情，而这也是创业者必须越过的分水岭。

其实，逆境和困难是一种优胜劣汰的选择机制，越过逆境这座分水岭，人生才能呈现一种崭新的境界。否则，只能是平庸一生，默默无闻下去。

源雨顺编著的《大老板看好这样的创业者：如何靠白手起家赚第一桶金》将理论与实践相结合，结合马云、马化腾、李彦宏、陈天桥等“创业教父”的经典案例，针对创业中的关键问题，如创业精神、创业准备、项目选择、成长战略、营销方式、资金运作等等，给创业者上了关于创业的方方面面的课程。

同时，《大老板看好这样的创业者：如何靠白手起家赚第一桶金》还针对不同人群，根据其资金多寡，提纲了众多可行的创业项目，以供创业者根据自身条件进行科学选择。

## <<大老板看好这样的创业者>>

### 书籍目录

#### 第一章 认识创业历史

- 一、当下，谁在创业
- 二、选择创业，就值得尊敬

#### 第二章 创业必备“三心”

- 一、创业始于雄心
- 二、要想改变世界，首先要改变自己
- 三、爱拼才会赢，选择决定命运
- 四、不去尝试，永远不会成功
- 五、坚持就更有可能胜利
- 六、创业，“剩者为王”

#### 第三章 创业必备五种眼光

- 一、选择什么样的时机创业
- 二、选择什么样的行业进入
- 三、选择什么样的项目起步
- 四、选择什么样的帮手或合伙人
- 五、你做好创业的准备了吗

#### 第四章 创业必备七项沟通能力

- 一、巩固后方——取得家人或朋友的支持
- 二、深挖洞——利用一切社会资源、挖掘关键人脉
- 三、广积粮——要和供货商搞好关系
- 四、重人和——和各个政府部门保持联系
- 五、集思广益——以有效沟通、群策群力代替“一言堂”
- 六、水来土掩——突发事件的沟通
- 七、沟通——无时无刻无处不在

#### 第五章 创业必备管理能力

- 一、小项目也需要现代管理
- 二、管理中的精神肥料
- 三、争夺市场是管理的第一要务
- 四、员工卖力是管理的基石
- 五、顾客满意是管理的核心要求
- 六、以人为本的管理原则

#### 第六章 创业必备九种营销能力

- 一、经营细节决定营销成败
- 二、“促销”不仅仅是“打折”
- 三、“店名”就是最好的广告
- 四、善用“回头客”
- 五、顾客是最好的老师
- 六、“与众不同”，终极营销
- 七、包装是“无声的推销员”
- 八、跳出思维定式，出奇制胜
- 九、营销从老板做起

#### 第七章 创业必备财务能力

- 一、基本财务知识
- 二、明明白白成本账
- 三、让每一分钱都用到刀刃上——流动资金管理

## <<大老板看好这样的创业者>>

- 四、巧用信用卡，节省采购资金
- 五、可花可不花的，不花——支出控制
- 六、账务往来要小心
- 七、不要轻易且太快付现
- 八、善用奖金与红利制度
- 九、提高送货的速度，加快收款速度
- 十、能租就不买，降低创业初期的固定成本
- 十一、瞄准客户中应收账款较多者，并进行严格控管

### 第八章 创业必备团队能力

- 一、选择“有用”的人，而不是“顺眼”的人
- 二、让自己和团队一起接受培训
- 三、怎样留住员工：非经济性报酬的妙用
- 四、人尽其用：让团队成员工作在最适合他的岗位上
- 五、尊重你团队里的每个人
- 六、要多说“我们”而非“我”
- 七、不要乱开空头支票
- 八、学会同意别人的意见
- 九、别把自己当成万用钳
- 十、疑人不用，用人不疑

### 第九章 创业必备学习能力

- 一、从决心创业时起，让自己成为一个全才
- 二、创业者的综合素质决定企业的未来
- 三、学习和改变是创业者一生的功课
- 四、改变从思维方式开始
- 五、学会从竞争对手那里学习
- 六、学会比竞争对手更快地学习
- 七、以制度化措施推进团队不断学习
- 八、每天一次总结会
- 九、学习从批评和自我批评开始

### 第十章 创业必备反思能力

- 一、吾日三省吾身
- 二、商场里没有常胜将军
- 三、避免进入自己不熟悉的行业
- 四、“胆识”不等于“赌性”
- 五、强调“执行力”，但不事必躬亲
- 六、居安思危：成功时也值得反思
- 七、反思结果要落实

### 第十一章 电子商务创业之网店风云

- 一、网上开店的前期准备
- 二、店铺的定位
- 三、名震江湖——店铺的推广
- 四、网店也需要“装潢”
- 五、货源决定财源
- 六、不可忽视的网店品牌

### 第十二章 大树底下好乘凉

- 一、选择最合适的大树
- 二、加盟店和连锁店的启动资金最少

## <<大老板看好这样的创业者>>

三、直营店、直销店和代理店花费的精力最小

四、特许店最需要人脉

### 第十三章 大赛创业

一、选择影响力最大的创业大赛

二、赛场不是商场，切勿被胜利冲昏头脑

三、执行和落实是大赛创业的关键

四、创业大赛正如星星之火

### 第十四章 内部创业

一、内部创业是创二代的试验场

二、内部创业风险小

三、事先协商是关键

四、互惠互利是收益的保证

### 第十五章 兼职创业

一、一边打工，一边创业

二、要有前期规划

三、选择不受时间限制的行业

四、有专业人士协助的效果会更好

五、不要忘掉本职工作

六、不要气馁和动摇

### 第十六章 轻资产创业

一、互联网创业者的最爱

二、技术是王道

三、人才是根本

四、长久发展是挑战

### 第十七章 抓住嘴巴这个“财富洞”

一、餐饮业创业路线图

二、餐饮业前期市场调查

三、餐饮业起步方式

四、餐饮企业选址

五、餐厅装潢

六、餐饮人员招聘

七、餐饮业管理秘籍

### 第十八章 服饰店创业全攻略

一、货源：批发市场VS厂家直供

二、客户定位：女人和孩子是最好的客户

三、品牌店VS个性店

四、实体店VS网络店

### 第十九章 大家一起来“团购”

一、团购：营利清晰，现金充裕

二、团购网VS校园团购

三、团“什么”最赚钱

四、怎么在团购中屹立不倒

### 第二十章 “传授知识”变“创造财富”

一、辅导：面向中小學生

二、艺术类培训好时髦

三、考研辅导：面向考研群体

四、咨询：面向就业群体

## <<大老板看好这样的创业者>>

五、大家一起学外语

## <<大老板看好这样的创业者>>

### 章节摘录

第三次是1997年以后，下岗职工和大量留学回国人员创业为特征的创业潮。2000年十六大报告指出，必须毫不动摇地鼓励、支持和引导非公有制经济的发展，明确提出要鼓励人们自谋职业和自主创业，全面创业的第三次高潮兴起。此期间的创业主体人群有两类，一类是下岗人群，一类是网络精英，而这一阶段“创业潮”的明显特征是行业细化，创业手段多样。

当前，在这次全球金融危机和就业危机“倒逼”机制下，第四次创业浪潮正在形成。创业的潮流不可阻挡，可以毫不夸张地说，当下中国，是有史以来最适合创业的一段时期，正像《双城记》里开篇的那句话所说，“这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代”：尽管创业道路可能充满了艰辛，尽管当前的市场竞争环境可能比以前激烈很多，但是对于一个心怀梦想的创业者来说，这个时代充满了各种可能性。

那么，当下，究竟是谁在创业呢？

一个白手起家的创业者可以借鉴哪些已有的经验？

抑或是走出一条完全不同以往的创业之路呢？

概括起来，编者认为有以下几种类型：第一种类型是资源型创业者。

这类创业者往往是在企业当经理人期间聚拢了大量资源的人，在机会合适的时候，辞职下海开公司办企业，实际是将过去的无形资源转变为有形的货币。

但这不完全是创业精神的体现，对白手起家的创业者而言，此类人的创业经验不具备可借鉴性，只能是可遇而不可求。

……

<<大老板看好这样的创业者>>

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>