

<<先破后立>>

图书基本信息

书名：<<先破后立>>

13位ISBN编号：9787563532346

10位ISBN编号：756353234X

出版时间：2012-11

出版单位：北京邮电大学出版社有限公司

作者：廖康强

页数：246

字数：243000

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>

<<先破后立>>

内容概要

《先破后立:图解最轻松的创业法则》讲述了那些白手起家的企业家创业的第一步是怎么走的？又是什么决定着企业的成败？

《先破后立:图解最轻松的创业法则》分析各个行业的巨子们如何创业，借鉴他们成就卓越的法则，针对创业过程中的管理、规划、人力开发、产品、客户、营销、销售等各方面，以简练的笔触，为想要创业的人给出最实用最简明的解决办法。

<<先破后立>>

作者简介

廖康强，湖南涟源人，毕业于湘潭大学，曾在国内一家知名审计师事务所工作，拥有多年职业生涯发展与人力资源管理经验，职业经历丰富，应邀为多家企业进行过咨询、培训工作。已经出版的图书有《赢在会赞美》、《赢在倾听》、《公正是最大的动力》、《说服所有人》、《超级商道》、《无为式管理》等。

<<先破后立>>

书籍目录

第一章 我能不能创业

- 1.我是否有创业精神？
- 2.我已经做好心理准备了吗？
- 3.我是不是有鲜明的个性？
- 4.我了解自身的优势吗？
- 5.我有明确的创业目标吗？
- 6.我有能力发现商机吗？
- 7.我是否已经做好了创业的准备？

第二章 怎样选定创业项目

- 1.创业入行需谨慎
- 2.选择创业项目的步骤
- 3.做好市场调查
- 4.最有利可图的行业
- 5.适合小本经营的行业
- 6.专利项目和产品代理
- 7.如何选择加盟连锁？
- 8.我可以兼职创业吗？
- 9.如何进行网上开店？
- 10.对创业计划进行可行性评估

第三章 开业前的准备工作

- 1.制作创业计划书
- 2.确定公司名称
- 3.该如何进行选址？
- 4.选择创业的经营方式
- 5.创建核心团队
- 6.筹备创业资金
- 7.怎样得到天使投资？
- 8.吸引风险投资的方法
- 9.开办公司

第四章 创业要做好市场营销

- 1.怎样进行市场定位？
- 2.制定营销计划的四个战略性问题

<<先破后立>>

- 3.你的产品或服务是否适销对路
- 4.让你的产品与众不同
- 5.明确商品的销售体系
- 6.以高品质的服务占领市场
- 7.怎样给产品定价？
- 8.怎样选择经销商？
- 9.怎样宣传公司？
- 10.网络营销的广告技巧
- 11.怎样利用公益活动？
- 12.进行促销的方法
- 13.怎样寻找客户？

- 14.销售流程的七个高效规则
 - 15.了解你的竞争对手
- ### 第五章 创业要做好人力资源管理

- 1.创业阶段用人的策略
- 2.怎样召集人才？
- 3.怎样筛选简历？
- 4.怎样选拔人才？

- 5.提高员工的执行力
- 6.对员工实行绩效考核
- 7.怎样留住优秀的员工？

- 8.建立合理的人力资源退出机制
- ### 第六章 创业要做好公司的财务管理

- 1.公司理财的基本法则
- 2.怎样管理好公司财务？

- 3.企业资金管理
- 4.怎样给股东分配利润？

- 5.怎样控制成本？

- 6.让员工成为成本控制的主体
- 7.怎样避免坏账发生？

- 8.公司面临财务困境时怎么办？

- 9.中小企业向银行贷款的技巧
- ### 第七章 创业要依法交税纳税

<<先破后立>>

- 1.了解创业的税收法则
- 2.掌握必要的税务知识
- 3.税务机关怎样处理偷税、漏税、欠税、抗税？
- 4.怎样进行税务规划？
- 5.企业哪些收入可以免缴税？
- 6.如何合理避税？

第八章 创业要做好行政管理

- 1.规范行政管理制度
- 2.行政事务和行政费用的管理
- 3.考勤管理制度
- 4.做好仓库管理工作
- 5.做好公司的安全管理
- 6.健全企业行为规范
- 7.实行355工作法

第九章 创业要谨记做好合同管理

- 1.什么是合同？
- 2.合同的主要条款有哪些？
- 3.合同有哪些担保形式？
- 4.怎样进行合同变更及转让？
- 5.如何履行合同？
- 6.怎样签订经济合同？
- 7.提防经济合同诈骗

第十章 企业需要做好企业公关

- 1.什么是公关工作？
- 2.什么是网络公关？
- 3.怎样撰写公关活动策划案？
- 4.公关活动策划与实施的技巧
- 5.什么是企业危机公关？
- 6.解决危机公关的策略
- 7.和政府建立良好的关系

<<先破后立>>

章节摘录

版权页：插图：（2）婴幼儿商品“钱”景好 据第五次人口普查发布的统计公告，中国大陆每年新生婴儿1600万，其中城市0~3岁的婴幼儿数量超过1000万，相当于澳大利亚的人口总和。

从市场资料分析得知：我国城市新生儿用品的家庭月平均消费达900元。

再加上广大农村城镇地区婴幼儿消费，中国大陆的婴幼儿用品市场每年将超过1000亿元的市场规模。

随着独生子女日渐增多，父母在抚养子女时花多少钱都不计较。

家长们在为孩子选购衣物、玩具等商品时，非常注重产品的安全性和教育性，使得他们会把目光放在婴幼儿用品的专卖店或是商场的专柜上。

一些价位适中、品质良好的儿童用品以专卖店的经营形势，未来将成为婴幼儿用品市场的主流。

（3）满足虚荣心的行业利润大 很多产品本身并没有什么过人之处，但当人们赋予它身份或地位的象征时，就会有人因为虚荣心作祟而对其刮目相看。

比如，奔驰汽车的价格昂贵，但销路却非常好。

因为奔驰除了性能好，做得牢固不易撞坏之外，最重要的是奔驰拥有满足人们虚荣心的价格。

只要能有一辆奔驰轿车，不需要自我吹嘘别人就会认为你是个有钱人，吸引他人羡慕的目光。

再比如说巧克力，本身并没有太高的营养价值，但作为情人节礼物时，虚荣心就会使它身价倍增。

其实人人都有虚荣心，只不过有轻重之分罢了。

大多数人都渴望得到他人的肯定或羡慕，所以巧妙地抓住人们的虚荣心理，去开发一些合适的创业项目，也是一个赚钱的好方法。

（4）“健康”袋袋装满金 现代人随着生活水平的提高，对健康也越来越重视，只要能够增强体质、延缓衰老，花多少钱也在所不惜。

比如，每年做健康全身检查、坚持到健身房运动的人越来越多了。

而且，随着社会的富足，这种倾向就越来越明显。

其中健康饮品店的投资门槛则相对较低，开店成本平均为10万~15万元，不仅容易人行，而且目前毛利可高达60%，一旦成功，将是健康概念行业中赚钱速度最快的。

所以，增进健康的行业也有着很好的“钱”途。

（5）赚懒人的钱 据说，碗装方便面是一位普通的家庭主妇想出来的，因为她先生经常深夜加班回来，需要她到厨房煮面给他当夜宵，吃完还要洗碗，她觉得很麻烦。

于是她绞尽脑汁，想到了解决问题的办法。

她把速食面放到盛果汁的纸杯里，上面用塑料纸包起来，吃完了就扔，非常的方便。

她先生觉得这是一个很好的创意，就申请了专利。

后来，这个专利被速食面公司买了下来，投入生产。

从此，在速食面的历史上，诞生了碗装速食面。

通过这个例子可以看出，懒惰的心理也能滋生出创意。

<<先破后立>>

编辑推荐

《先破后立:图解最轻松的创业法则》是全球各行业亿万富翁都在运用的最有效、最实用的创富工具！

<<先破后立>>

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>