

<<MBA教不了的创富课>>

图书基本信息

书名：<<MBA教不了的创富课>>

13位ISBN编号：9787801709394

10位ISBN编号：780170939X

出版时间：2011-1

出版时间：当代中国出版社

作者：老雕

页数：212

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>

<<MBA教不了的创富课>>

内容概要

拥有自己的一份事业是每个青年人的梦想，但是当真正要开始的时候，却往往有无从着手的感觉。创业，有太多“迷思”困扰大家。

本书凝结了作者在30岁之前赚到1000万元的成功之道。

语言锐利、诙谐，直达商业本质。

它告诉年轻人必须具备创业的激情，以及如下的经验：

- 1000万元是比较靠谱的初次创业目标；

- 打游击时，必须存着“建立根据地”的心态和嗅觉；
- 草创时宜专制，壮大后宜开明。

战略上宜专制，战术上宜开明；

- 要拿着“批判的眼光”去听课、读书！否则“尽信书则不如无书”

- 真实的创富过程，琐碎、枯燥、乏味、重复……所谓“激隋燃烧的岁月”，更多是事后的“加料回忆”

<<MBA教不了的创富课>>

作者简介

老雕，出生于20世纪70年代中期，实业家，某大型品牌连锁店董事长，某高档香薰用品中国总代理。30岁之前就创业成功，有丰富的实战经验。
曾经的网名为三段或八段、“37雕”、鲁西西的表哥、松鼠奎特等。
在天涯网上时有精彩文章发表。

<<MBA教不了的创富课>>

书籍目录

一、念力 创富成功始于正确的心态 激情——年轻人最大的创富资本 目标应设定为1000万 善护念 创富为了什么? 择善固执 生命中的贵人二、统御力 识人、用人与聚人 用人的科学 如何避免面试中被人欺骗? 预言的自我证实 保护团队中的反调 是否该找个创业伙伴? 合伙人的持股问题 开诚布公 谈谈“决策成本”三、成长力 创富心态与企业规模 假如你是老板…… 义与利. “不相关多元化”陷阱 怎样用1000万撬动1个亿? “做减法”和“1000万”的关系四、财务力 成长空间与成本控制 挑选什么行当? 减去貌似机会的“伪机会” “变动成本”和“固定成本” 杠杆率 现金流对创业者来说,永远是第一五、前瞻力 价值链、产业链与核心竞争力 要站在月球上看地球! 产业链分析 价值链分析 取势、明道、优术 中国能诞生“江诗丹顿”吗? 解读“蓝海战略” 战略的特质 超越郎成平六、决断力 随机应变与战略的手艺化 自废武功 商业直觉 生意人的“赌性” 战略手艺化 应变力 如何开冢“创意产品”专卖店?七、竞争力 打造“核心竞争链” 跨越红海 消费者的消费链 战略会 实战:战略到底如何形成? 战术的磨合 小卖部怎样赚1000万? 擦车也能擦出百万利润 “共生”策略 从“核心竞争力”到“核心竞争链” “卡位”之战八、洞察力 商业模式的行业本质 可口可乐的竞争对手是谁? 品牌就是讲故事 附着力 任何产品都是奢侈品 天娱揩油可口可乐、佳洁士 不是健身,而是“生活”九、批判力 打破“伪理论”的迷思 品牌迷思 “创新”只是个中性词 质量神话 余世维错在哪里?

<<MBA教不了的创富课>>

章节摘录

“管理”，急需要把“简单问题复杂化”。

想想看，一个具有视野高度的“领导”，需要把万般景象收罗眼底，扫一眼天下，就知道自己该干点啥！

无数纷纷杂杂事务，到了一个优秀‘领导者’面前，一眼就能透过现象看本质，马上挑出重点，分析出具体哪些事是“重要又紧急”，哪些“重要不紧急”，哪些‘ ’紧急不重要“，还有哪些”不重要不紧急“……这就是”化繁为简“的内力。

而‘管理’，呢，需要把大问题拆解成小问题，把大方向分散成小细节。

事实上”管理，，根本就是每天鸡毛蒜皮的抽风较劲！

企业战略是大事，天天都分析吗？

副总裁人选、各部门总监是大事。

成天换人吗？

绝大部分时间，都是在干“小事”，但這些小事加起来，就是运营效果，无数小事怎么一一细分，如何一一跟进，则是“化简为繁”的武功。

这么说是不是大家明白一点了？

你非要举个反例说，“我就是那种传说中，两种武功都具备的天才！

”我也不打算反驳，我不过意思是说，有个好搭档，互相弥补一下，成功概率会高很多的！

不过我估计我这么写完就发帖，肯定会招来一顿猛砖，嘿嘿，想了想，我变通一下：初创企业，很多时候所谓“领导”，就是对市场的判断，对战略的决策；所谓“管理”很多时候代表着把产品生产出来并卖掉。

例如，井深大和沃兹尼亚克都是那种有技术洞察力天分的人，充满魅力，而对应的盛田昭夫和乔布斯，则管理内部细节和推销，乃一等一好手。

两个人互补的道理，我肯定是需要坚持的，无论如何，我知道的创业成功案例里，大多数是互相搭档，共同走过艰难的。

……

<<MBA教不了的创富课>>

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>