

<<熊晓鸽点评创业>>

图书基本信息

书名：<<熊晓鸽点评创业>>

13位ISBN编号：9787802192683

10位ISBN编号：7802192684

出版时间：2008-6

出版时间：中国民主法制出版社

作者：《赢在中国》项目组 编

页数：300

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>

## <<熊晓鸽点评创业>>

### 内容概要

《赢在中国》是一档寻找商业领袖的节目，也是一个让具备商业才能的英才横空出世的平台。在这个平台上，机会均等——你的年龄、学历、性别、籍贯、都不是你被选中的必要条件，条件只有一个：才能。

在雄心、能力、情商的PK台上，你将面临无数竞争对手的挑战，以及评委苛刻的目光。如果你一路过关斩将，那么，等待你的，是国际风险投资机构丰厚的创业资金。

创业和成功的梦想隐藏在我们每个人心中，但它需要智慧和勇气。即使没有登上最高峰，一路上也还有众多小型基金对你夹道欢迎；更重要的你可以提前和众多成功的企业家面对面，分享其宝贵的创业经验和人生智慧。

编辑推荐：财富人生系列      中国财富偶像们的奋斗历程

## <<熊晓鸽点评创业>>

### 作者简介

熊晓鸽，美国国际数据集团（IDG）全球常务副总裁兼亚洲区总裁，1982年毕业于湖南大学外文系，1984年考入中国社会科学院研究生院新闻系，1986年自费赴美留学，1987年获波士顿大学大众传播学硕士学位，后入塔弗茨大学与哈佛大学合办的弗莱毛法律与外交学院攻读亚洲经济与国际商业管理研究生课程，1996年11月，哈佛大学商学院高级管理班毕业，2000年5月成为波士顿大学新闻与传播学院第一位亚裔董事，2004年，在波士顿大学新闻与传播学院设立两项个人奖项，即“熊晓鸽新闻终身成就奖”和“熊晓鸽亚洲报道年度讯得奖”。

同年，他再次荣获波士顿大学“杰出校友奖”。

2005年，波士顿大学董事会全票通过，选举熊晓鸽先生出任董事，他成为新中国成立以来，中国大陆留学生进入美国主流大学担任校董的第一人。

## &lt;&lt;熊晓鸽点评创业&gt;&gt;

## 书籍目录

1.激情创业——人生最大的赌注是你自己 创业要有真正的激情 把创业当成乐趣，你就不会后悔 人生最大的赌注是你自己，你要敢赌你的明天比今天好，这是一种信念，也是一种生活方式 企业的成长过程，实际上就是企业家成长的过程 对自己有自信是很重要的一点，但是如果盲目地自信，就会成为一种狂妄 不断反省和总结方可减少以后的错误 成功以后也要以创业时的心态做事 你为什么成为百万富翁、亿万富翁？

成为了又怎么样 你比比尔·盖茨都还了不起，比尔·盖茨像你这个年龄还没有你一半成功

2.团队建设——什么都只靠一个人，这样的公司最脆弱 不能光谈主义、谈理想蒙着人家在这儿干，要用一些手段使得大家真正跟你成为伙伴 你要做CEO，你必须是个领导者，你要雇很多人来给你做，你觉得你具备领导的才能吗 核心团队要分工明确，并能互相沟通，达成共识 一个管理者技术、市场什么都在做，这是创业的大忌 一个公司把什么东西都靠在一个人的身上，这样的公司最脆弱 CEO最重要的工作是销售，营销是关键 拿到投资的钱以后把自己解雇掉，不做CEO 找一个好的CFO规划一下，把项目做大 你学的是人力资源，可这么长的时间你又不给别人股份，还让别人跟从你这么长时间，你是怎样做下去的，这很难想象 对员工也要讲服务 做专业网站必须要有专业人员参与，这样我才会对你有更多的信心 我不排除说很多家族企业可以做得很好，但必须要靠制度 作为一个风险投资家，可以从三个方面评定一个项目：第一市场规模，第二产品，第三管理团队

3.创意执行——所谓颠覆就是跟过去完全不一样，拿出个全新的创意来 做项目要有新意，方能吸引客户 一个项目要考虑做到大家都到你这里来买，不到别的地方去 你的项目计划书更像是看一个MBA学生的作业，不像是一个商业计划，太理想化了 不要只是把创新认为就是技术，比如说对客户有更深入的了解并能够强烈地影响客户，这就是创新 商业模式创新比产品本身创新更重要 创意产业如果创意不够鲜明，资金要求过高，很难吸引风险投资 因为你不具备任何一点独特的东西，我怎么对你商业头脑进行一个判断呢 “颠覆”这个词很令人振奋，所谓颠覆就是跟过去完全不一样，拿出个全新的创意来 就像大夫看病似的，你说那个大夫好，我就找了他，为什么要你来做呢 广告业是一个很专业的行业，自己做广告怎么去投放？

就像病人怎能自己去抓药，自己给自己开药吃 如果你要先尝试的话，不妨做成一个时尚，让大家觉得这样特别好，才容易接受

4.战略管理——关系不是核心竞争力 所谓小企业，大管理。

小企业如果要做大，一定要按照大企业的管理标准来规范企业的运作，避免家庭作坊式的操作 你们都想整合，你的核心竞争力在哪儿 我觉得在规模上你应该考虑一下这个行业，而且是不是能够利用一些不是传统的培训方法使它的市场规模做得更大 对于低档产品，只有标准化、规模化生产才能做大 只有用制度来管理连锁店，才能把企业做好 在一个你不熟悉的市场，你很难复制原先的经验 任何一个东西最后不是靠关系，而是你的商誉，你的一种信誉

5.商业模式——经商不能简单抄袭别人的模式 搞清商业模式和盈利模式。138 好的商业模式在经济上一定会有回报 不能持续盈利的商业模式不可能持久 创业成功的企业模式都很简单 商业模式要容易复制 瓶颈低的商业模式动作要比别人快 你必须是独立的商业模式，不能受人牵制 区域性强的商业模式很难在全国复制 经商不能简单抄袭别人的形式 不要随意改变商业模式，丢掉盈利的项目 面对政府这样的竞争对手，这种商业模式很难做大

6.市场营销——最好的销售并不是说，更多的是听 不管什么样的产品，或者什么样的品牌，最终都需要想办法让商家和顾客觉得，你的产品使用起来很便利 客户最关心的是，好不好用而不在乎品牌 市场营销的关键就是发现顾客需求并想方设法满足它，在这个过程中，服务起着至关重要的作用 一个营销人员能够将产品卖出去的重要条件就是能将自己推销出去 你现在依赖个人的魅力去维护客户的关系，这是个竞争优势，但不能是绝对的 做项目关键是要找到客户群，而不是听人指派 最好的销售并不是说，更多的是听 对技术型的公司，关键在于销售 成功创业的前提是要擅长市场推销 要把技术和服务对象结合起来，才能得到市场认可 利用网站来推广一种新产品，会把项目做大做好

7.资本运营——好的项目是别人要争着给你钱 好的项目是别人要争着给你钱 项目和人都很重要 你说你什么都不缺，就是缺钱，这个项目一定不是好项目，一定会完蛋 我并不觉得你的公司要国际化，中国的市场也足够让你做到上市 你的目标要高，作为一个企业来说，只是上市是太不够了 不需要上市的公司一般做不大 风险投资只愿意投成功企业，而不投资慈善计划 创

## <<熊晓鸽点评创业>>

业是件严肃的事情，需要共担风险 风险投资商不太喜欢这种传统的行业，尤其是利用传统的原料来生产 风险投资最关注什么？

市场规模足够大，且创业者要专注；项目的原创性，短时间可有多大份额；团体素8.风险规避——项目的可替代性太强，风险会很大 越好用的产品越容易盗版，在为客户着想的时候也要考虑市场风险

风险投资宁愿在某一方面担很大风险，也不愿意在很多方面都担风险 越做高端人群，市场规模越小，因而风险越大 核心竞争力太低的项目容易让人复制，会面临风险 项目的可替代性太强，风险会很大 超前服务的产品会面临巨大风险 千万不要被一种别人还不知道的技术所迷住，一定要警惕，痴迷技术可能让你丧失商业判断力 一旦国家也在关注这个项目，你会有很大的风险9.创业启示——

做企业一定要专注 不要同时做两个不同的事情，哪一个都做不好 作为一个企业家，对自己看中的事情，你就一定要专注地去做，不管别人怎么说，不管碰到什么挫折，一定要坚持做下去 要把注意力放在你的产品和服务上 新东方做培训能够成功，是因为它有核心和专注的东西 作为一个创业型公司，千万不要什么都想做，产业链太长，而你的产品差异化太小，本身就是一片红海，你要在其中找到一片蓝海，我觉得很难 你要专注于把一个市场做好，然后慢慢能往外扩张。

如果你同时都做，可能很难做好 企业如果要成功的话最好就是专注做一件事情，而不是两个或更多

做两件事情时我们就降低了一半兴趣，做第三件事就没有任何兴趣了 在你新的创业里一定要记住一点，成功者最大的毛病是什么？

我做一件事行，我做第二个事也一定行 你把很多很好的事情放在一块做无限大的事情，犯了风险投资的大忌 千万不要被那些所学的东西给束缚住了，你要真正地花点时间把中国的实际运作的东西搞得比较靠谱 做项目不要面面俱到，就像天上的鸟，我要全给它打尽，这是最可怕的熊晓鸽《赢在中国》感言 最大的风险，在商业模式没有搞好之前，融得了最多的反而是最大的失败——熊晓鸽

在2006年中国“IT两会”的精彩演讲 中国是创业者的天堂，投资人的炼狱——熊晓鸽2007年在清科第七届中国创业投资年度论坛上的发言熊晓鸽简介编后

<<熊晓鸽点评创业>>

章节摘录

1.激情创业——人生最大的赌注是你自己创业要有真正的激情  
选手简介吴鹏，男，37岁，北京，专科。

体育文化公司总经理。

参赛项目国家金牌运动队和运动协会的专属纪念品和收藏品的连锁销售。

2008年的连锁专卖店就是我以后未来的模式，类似于向中国体操队、中国跳水队、中国羽毛球队，带有他们logo的服装、体育用品还有纪念品，把它作为一种产品，销售给消费者，我们从这些金牌的国家队，拿到独家的授权，然后通过特许经营的连锁形式，在市场专卖店进行销售。

现场简况《赢在中国》第3赛季晋级篇第2场，评委：熊晓鸽、史玉柱、俞敏洪现场回放熊晓鸽：那咱们中国有那么多运动队，你觉得哪个队最有这种收藏品的价值？

吴鹏：成绩好、夺金牌多、知名度高的这种队伍。

熊晓鸽：那乒乓球队收藏什么东西？

吴鹏：像服装、帽子，反正是这种标有他们队的Logo的产品。

熊晓鸽：协会现在做过你这种业务吗？

吴鹏：现在正在做。

熊晓鸽：也是像你这样打上国家队的标志。

吴鹏：对。

熊晓鸽：以俱乐部这种形式运作的话在中国还是比较少，是不是太早了？

吴鹏：2008年奥运会是这个项目执行的最好的时机。

熊晓鸽：我记得你上次是开着一个车去弄那个广告，对吧？

你现在来做这个，说明前面那个是不成功的，是吧？

吴鹏：还继续在做。

熊晓鸽：盈利吗？

吴鹏：还是盈利。

熊晓鸽：你觉得你适合做个CEO（首席执行官）吗？

吴鹏：108进36的时候我是以CEO（首席执行官）的身份带着我们那个组以第一名的名次晋级36强的，比赛结束后，我真的控制不住自己的感情，我激动地哭了。

熊晓鸽：上一次你也肯定比现在激动，但是上一次的那个项目你还是放弃了，对不对？

## <<熊晓鸽点评创业>>

### 编辑推荐

读者可以通过《熊晓鸽点评创业》与成功企业家交流，获取人生创业的宝贵经验。

创业和成功的梦想隐藏在我们每个人心中，但它需要智慧和勇气。

即使没有登上最高峰，一路上也还有众多小型基金对你夹道欢迎；更重要的你可以提前和众多成功的企业家面对面，分享其宝贵的创业经验和人生智慧。

本期由熊晓鸽点评创业。

熊晓鸽，被誉为“中国引入高科技产业风险基金的第一人”、“中国信息的使者”。

现任美国国际数据集团（IDG——世界最大的信息技术服务公司）全球常务副总裁兼亚洲区总裁。

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>