

<<创业论语>>

图书基本信息

书名：<<创业论语>>

13位ISBN编号：9787802197459

10位ISBN编号：7802197457

出版时间：2010-9

出版时间：中国民主法制出版社

作者：李书文

页数：278

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>

<<创业论语>>

前言

《赢在中国》第二季的冠军李书文请我为他关于创业的第三本新书写篇序，我一直在想怎么写，写什么，想来想去还是写写创业几个月以来我的体会。

我体会最深的就是创业者就像是产妇，所创企业就是一个生命。

创业者在完成做一个什么样的企业跟谁一起做等等，这个过程就跟产妇孕育孩子一样。

所不同的是，现在，一个妇女生下的孩子绝大部分都能成活，死亡率极低，而一个企业由一个创业者生下来后其死亡率是百分之九十多。

为什么有如此大的区别呢？

因为母亲生完孩子后大部分会有奶，没有的话也容易找到其他替代品让孩子成活。

只要一个孩子不饿着，没有致命的疾病，长成人基本没问题。

等到孩子长到十多岁能养活自己时，这就进入了一具良性循环的阶段。

最怕的就是这个孩子还没有成人就没有爹妈或亲人。

其实对于一个刚创业的企业来说，马上能找到较好的赢利模式，马上就有生命力，这真的是不现实的，就像孩子长成人之前需要养一些时候一样。

但孩子一般是由不图任何回报的为孩子可以付出一切的爹娘养着，而养企业的除了创业者自己（很多创业者是没有自带的奶水）只能找有极强回报预期的风投，即使不找风投，替代品的寻找都不是很容易。

所以，创业的企业为什么死得那么普遍，而且多半是在前三年死亡，这可能是很重要的一个原因。

对于新创的企业来说，我们都需要一个探索时期，创业之初的愿望非常好，但真正运作起来后，市场会一点点修正你，而在这个修正的过程中，最最要紧的是较快地在现金流还没用完之前就找到企业的内在生命力、发力点或者说赢利点并把它相对固化。

说老实话，这个过程对于一个人的考验是非常大的，首先是应变能力，然后是驾驭团队的能力，当然伴随这两个能力还有必备的百折不挠的精神以及牺牲一切的心理准备。

应该说全部具备这几种能力的人不是很多，尤其是后面的精神和心理准备。

在寻找到企业的生命力之前，多有能耐的创业者都会嫌自己不够能干，多么不怕挑战的人也会有心理压力。

我这么一写，大家一定会说，既然如此，就不要创业，就安心打一份工好了。

是的，打工会省心得多，因为不必负最后的责任。

但是，创业者一般都有一颗不安分的心，在渡过了企业的危险期后会进入一个新境界，我们看到的企业家好过的时候都是熬过了这段时间之后。

还有，没有什么比创业更能了解人性、了解社会，一个人即使创业败了，再干别的事也比没创业之前的他要能干得多，目光要敏锐得多。

我与很多企业家都是好朋友，他们看待和处理事情的方式，他们的胸怀，他们阅读事物本质的能力都有其非常独到之处。

<<创业论语>>

内容概要

对于新创的企业来说，我们都需要一个探索时期，创业之初的愿望非常好，但真正运作起来后，市场会一点点修正你，而在这个修正的过程中，最最要紧的是较快地在现金流还没用完之前就找到企业的内在生命力、发力点或者说赢利点并把它相对固化。

说老实话，这个过程对于一个人的考验是非常大的，首先是应变能力，然后是驾驭团队的能力，当然伴随这两个能力还有必备的百折不挠的精神以及牺牲一切的心理准备。

应该说全部具备这几种能力的人不是很多，尤其是后面的精神和心理准备。

在寻找到企业的生命力之前，多有能耐的创业者都会嫌自己不够能干，多么不怕挑战的人也会有心理压力。

<<创业论语>>

作者简介

李书文，1970年5月生于河南秘阳。

做过教师和上市公司职业经理人，2004年8月创办中润，2007年底参加CCTV大型创业节目《赢在中国》，在全球16万华人精英中脱颖而出，并最终获得第二赛季《赢在中国》全国冠军。

现任四川中润产业控股有限公司董事长。
四川中润是一家致力于办公家具制造、分销；建筑、装潢；普洱茶加工、销售；高端商务会所投资运营；创业投资的多元化公司。

<<创业论语>>

书籍目录

第一篇 创业谋略 关键词1:野蛮生长 创业宣言 野蛮生长的创业者 我们的十三条生存法则 关键词2:深谋远虑 不打无准备之仗 创业之初必须深思熟虑的四大问题

第二篇 创业管理 关键词1:战略 创业将始,战略先行 从红海中细分出蓝海 创业初期的多元化选择 创业初期钱从哪儿来 如何防止初创业时军心动摇 关键词2:竞争 速度——市场竞争的必胜利器 核心竞争力是什么东西 关键词3:执行 执行是每一个人的事情 把信送给加西亚 关键词4:人员管理 千金易得,一将难求 特殊人物的破坏性 考核出员工的创业效率 如何激励高级经理人员 企业如何留住人才 创业团队:共苦不能同甘? 如何做高管 关键词5:营销 病毒也算营销吗 蚊友互动(昵称:刘杜林) 从《射雕英雄传》看营销策略

第三篇 创业实践 关键词1:我的管理哲学 缺乏坦诚是杀手 拥抱变革 员工管理的具体要义 不得不说分手 关注企业中的每一个人 力争公平和有效的考评 战略是什么东西 星状图(一) 星状图(二) 大思维 小公司的资本结构 关键词2:我与我的中润公司 必须要高度认同的中润价值观 我的工作是什么 三亚年会 绩效管理要常抓不懈 中润营销人员21条军规 一个危险的信号 链接1:关于《一个危险的信号》有感 链接2:我的职责——读董事长《一个危险的信号》的启示 关于降低成本、加强细节管理的一些想法 我们要有什么样的工作思路 中润会所·魏晋风度 中润历史上的又一里程碑 我们的新办公室 关键词3:案例戏谈 成都最牛串串香 为啥这么牛 世上最牛串串香倒闭了

第四篇 创业旅途 关键词1:智对人生 你很忙吗 现代生活中的禅 什么是最好 静心潜行 规律 斗地主 再 这个春天 德鲁克给我的不安 2009年会后的牢骚 创业学院如何创 书文论语 红玫瑰、白玫瑰 一个留言的回复 遥远的回响 狂殇 关键词2:灯下拾遗 我的理想 得山,得水,得天下 思维的态度决定人生的高 天生我材必有用 “串串香”(一) “串串香”(二) 瓶颈、坚持及假想 有关男人的若干追问 宁静以致远 淡泊以明志 致我的爱人 隧道 三月雪附一 蚊友互动附二 媒体专访 成都日报的专访 阿里巴巴的专访 天府早报的专访 华西都市报的专访 做大格局、大人生、大有作为的企业家 我一直站在失败的悬崖边缘

章节摘录

三、有没有经过严格的市场调查和市场细分 在国外做生意，通常要委托专门的市场调查公司作专项调查，进行市场细分。

而国内的很多创业者虽然自己没有能力作系统的市场分析，却也不愿意花一点调查费用，往往拍拍脑袋凭直觉来决策。

很多人会说，创业首先是要生存下来，哪有钱去做什么市场调查，依自己的经验做没错，摸着石头过河也不会怎样吧。

在我国，创业成功的比例仅为3%，97%的都会失败。

大部分失败的创业者都抱有这种心理，对他们而言，创业只是一时冲动。

为什么要进行市场细分？

从创业者的角度看，由于自身的资源非常有限，因此，聪明的创业者必须有选择地去经营，有所为有所不为，要经得住各种诱惑和不确定性。

大多数时候，如何选择和判断是创业者所面临的最大挑战。

从消费者的角度看，需求的差异化越来越明显，没有哪一家企业能向所有的消费者提供多样化的产品和服务，何况是资源和能力都有限的创业者。

看到某些创业者要为全世界所有人提供他们的产品，我不禁哑然失笑：多么可怕的定位呀！

科学的市场细分是决定做什么、不做什么、选择什么、放弃什么的基本依据。

只有进行市场细分，才可以找到市场机会，找到准确的市场切入点。

对于任何一个产业来讲，完整的产业链都是很长的，初进入行业的创业者不可能采取高举高打的全方位策略，只能从产业的某个横切面开始，而这正需要进行市场细分才能找到人口。

<<创业论语>>

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>