

<<边打工边创业>>

图书基本信息

书名：<<边打工边创业>>

13位ISBN编号：9787802552524

10位ISBN编号：7802552524

出版时间：2009-10

出版时间：企业管理出版社

作者：靖岚 编著

页数：264

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>

<<边打工边创业>>

前言

中国的富豪起步于20世纪80年代初，他们是从街边仔、摆小摊作小贩开始的个体户，发展于90年代初的“炒房地产”、“玩空手道”的儒商、官商。

随着市场结构的调整和市场经济的完善，这些致富方式已经不再流行，但当年抓住机会奋力一搏的人们毕竟已经赚得钵满盆溢。

其实，发财的机会并不少，关键是有没有发现商机的慧眼和迈出第一步的勇气。

创业致富并不是一个梦想，环顾四周，上班族摇身一变成为老板的不在少数，他们把握住了什么，还在犹豫的人们又错失了什么呢？

失败的风险带来的恐惧总让上班族们有些瞻前顾后，其实不需要破釜沉舟的勇气，何不试试边打工边创业呢？

在现有工作的安全感和收入的保证之下去创业，进可攻，退可守，把创业的风险规避到最低。

这样就可以安心地进行创业打拼。

准备更加充分，心态更加平和，反而会增加成功的胜算。

如果创业成功则可以辞去现有的工作，将其发展成自己的事业；即使一旦折戟，也不至于没有后路可走，至少对自己现在的生活不会造成太大的影响。

其实，创业并不神秘，并不是只有“海龟”或者IT行业的高科技人才才能实现创业的理想。

一些有勇气的白领们已经尝试在工作之余摆地摊，从而积累自己的创业经验，他们并没有很多的资金投入，创业的领域也不是高新科技，但谁能说他们这种实实在在的努力和敢于行动的决心是没有价值的呢？

集腋成裘，点滴的付出和脚踏实地的奋斗对于边打工边创业的人们来说是比较至为重要的，也是难能可贵的。

<<边打工边创业>>

内容概要

对于刚刚萌发创业理想的人们来说，边打工边创业是比较稳妥的选择。

而上班族一开始最好选择投资小的项目来锻炼自己、积累经验、磨炼意志，一点点去做大，在这个创业过程中逐渐成熟起来。

本书共八章，系统地阐述了上班族边打工边创业的过程中可能遇到的困难和解决的办法、如何发掘生活中的商机、如何发现自己的创业优势、创业的心态调整和风险应对、如何吸引投资等创业步骤，并介绍了网上创业、概念创业、团队创业、内部创业这四种比较常见的创业类型。

上班族可以选择最适合自己的创业方式来进行创业。

当然，生活中的创业方式远不止这四种，希望能对创业者有所启迪，让你读后对创业有比较清晰的认识和规划。

有不少上班族已经行动起来，通过这种新型的安全致富模式来实现自己长久以来的心愿。

你还在犹豫和等待什么呢？

机会并不常有，灵感一闪而过，也许就是一步之差，别人就走在你前面了，如果不能捷足先登，那么在创业的路途上就可能步步落后，形成被动的局面。

这在创业的起步阶段是很不利的。

告别犹豫的观望，告别“创业只是梦想”的念头，行动起来，一切皆有可能！

一个人创造财富的能力和他的外貌、学历并不具有必然的联系，关键是决心、毅力和勇气，其次是信心、智慧和才能。

“王侯将相宁有种乎”，现在的创业成功者并不是天生的，他们也有创业的犹豫，也有迈出第一步的彷徨，但是他们义无反顾地选择了前方，并且通过辛苦打拼为自己撑起了一片天空。

你为什么不可以呢？

其实选择创业就是选择一种新的人生方式，这种选择可以让生命无悔！

<<边打工边创业>>

书籍目录

第一章 打工、创业两手发家准备 第一节 创业——关于致富的人生选择 第二节 难以承受的创业机会成本 第三节 在打工创业之间“走钢丝”的诀窍 第四节 你适合走“钢丝”吗 第五节 无米之炊难做——钱从何处来 第六节 创业时间学——练就自己的时光机 第二章 零起点创业，你不得不知的创业之路 第一节 练就平常心，宠辱两不惊 第二节 创业艰难百战多，如何招架 第三节 广结人际网方能长袖善舞 第四节 巧借媒体东风，做好免费广告 第五节 不要陷入创业的认识误区 第六节 营销有道——要销售，更要经营 第七节 卷土重来未可知——直面可能的失败 第三章 “创”什么“业”，你看准了吗 第一节 创业就是卖东西，你想好卖什么了吗 第二节 瞄准市场缝隙，“无人区”天地更广阔 第三节 商业模式——简单的才是最好的 第四节 不要把鸡蛋都放在一个篮子里——控制好你的风险 第五节 生财有套路，活学更要活用 第六节 打破一切常规 第四章 机会降临时，你不能两手空空 第一节 积累经验，从业余兼职开始 第二节 发现自己的优势 第三节 不再孤掌难鸣——打造自己的无敌舰队 第四节 商业计划书制作全攻略 第五节 空手套白狼——商业计划书如何打动投资者 第六节 商业计划模板 第五章 网上开店，创业新潮流 第一节 网购新主张，在淘宝淘自己的“宝” 第二节 走好网店开张之旅 第三节 网店经营之道 第四节 网络营销，信誉决定成败 第五节 十二条经验助你乘风破浪闯网络 第六节 直道而行，少走弯路——网上开店的误区 第六章 概念创业，玩的就是创意 第一节 概念创业——不怕做不到，只怕想不到 第二节 概念创业的类型 第三节 概念如何变成金矿 第四节 伤心网是如何玩“伤心”概念的 第七章 团队创业，从众口难调到众人拾柴 第一节 没有入是一座孤岛——选择团队创业的理由 第二节 执谁之手共风雨 第三节 团队管理——好的制度才能保证长治久安 第四节 团队凝聚力——不让任何人掉队的智慧 第五节 团队文化——信仰也是生产力 第六节 团队创业的黄金法则 第七节 可共苦，亦可同甘——打破“散伙魔咒” 第八章 做自己企业的小老板：打工仔也有出头日 第一节 内部创业——员工过把“老板”瘾 第二节 内部创业改变了什么 第三节 盛大缘何自挖墙脚 第四节 亚洲鞋材大王的内部创业经——连续14年增长纪录的背后 第五节 松下不惧内部创业——强者恒强的自信 第六节 解析内部创业之惑

<<边打工边创业>>

章节摘录

第一章 打工、创业两手发家准备 第五节 无米之炊难做——钱从何处来 创业需要一定的启动资金，如果没有资金，一切就无从谈起。

资金的来源可以通过各种渠道筹划，如自有资金，集资、贷款以及与别人合伙等。

启动资金越充分越好，这是因为经营启动后可能会遇到资金周转困难的情况。

特别是刚开始经商，这种可能性更大；而这时创业者边经营边筹划资金的能力，又远不如已经有一定根基的商人。

拥有的资金越多，可选择余地就越大，成功的机会也就越多。

如果准备资金不到位，就可能因为一笔微不足道的资金，弄垮你刚刚起步的事业。

要充分考虑开业资金的筹措，适时、适量、适度地储备和使用，作资金使用的统筹安排，力求把风险降到最低程度。

就算是最少的启动资金，也要包含一些最基本的开支。

目前国内创业者的筹资渠道较为单一，主要依靠银行等金融机构来实现。

其实，筹资时要多管齐下，千万别吊死在一棵树上，这样才能多多益善。

渠道1：变现自己的动产或不动产。

这是资金主要的也是最可靠的来源。

以前财主们将钱放在家中，甚至藏于地窖，唯恐外露。

如今，人们把钱存入银行，变成存款，取得利息。

而在经营者眼里，单吃利息钱的增值太慢，钱要变成资本，因为资本才能迅速增值。

资本只有在运动中才能增值，投放到生产、流通领域的资金才能盈利。

资本能变换价值形态，吸收人才、技术、信息、原料、设备。

如果经过仔细选择寻找到合适的项目，对技术、市场等均有信心，就可以果断地将手头的钱投资到你充分论证、选择的项目中去。

提醒：要注意的是，要留一些备用金，以防不测，俗话说：鸡蛋不能放在一个篮子里面。

你可以留一部分钱购买国债和储蓄，以备家庭生活和生意上急用，这样也可以让你能够坦然处事。

渠道2：自己的资金不够，可以通过亲戚朋友集资，也可以动员其他老板来投资。

但你要说服别人，必须要有一整套详细的实现计划和可行性论证，再加上自己的个人魅力和口头说服能力，去说服别人投资。

要承诺并实现风险共担、利益均沾，认真谨慎地使用别人的钱，自己宁可吃亏，也要保证按约定兑现给别人的投资回报，这样你才有信用，别人才会源源不断地借给你钱，或继续投资给你。

提醒：在你困难时，大家愿意帮助你，你要存有感激之心。

要切记“好借好还，再借不难”，做人做生意都要讲究信义二字。

渠道3：银行贷款。

银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”，由于银行财力雄厚，而且大多具有政府背景，因此在创业者中很有“群众基础”。

银行贷款又可以分为以下四种类型：抵押贷款：指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式；信用贷款：指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物；担保贷款：指以担保人的信用为担保而发放的贷款；贴现贷款：指借款人在急需时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

通常贷款需要三个方面的条件：一是有不动产做抵押；二是项目要有吸引力；三是要与银行保持良好的关系。

如果你有不动产如房子、汽车等做抵押，贷款就会容易得多，不过即使没有不动产做抵押，也不是绝对贷不到款，项目的投资前景和效益也是影响贷款决策的重要因素。

银行要对贷款项目进行技术、经济等方面的可行性论证。

为此，创业者必须谨慎选择项目，大量收集信息，考虑各种可能性，选择最优或最满意的投资方案，增加银行发放贷款的信心。

<<边打工边创业>>

越了解越熟悉的人之间，信任度越高，也就越容易说服。

要保持与银行界人士的良好关系，这对经营者来说至关重要。

创业者初次向银行贷款，数额不宜过大，否则很难成功。

从小笔贷款入手，每次到期按时还贷，逐渐取得银行的信任，才能获得较大数额的贷款。

切记，贷款本身不是目的，重要的是项目的投资收益能保证按时还本付息。

贷款不能延期，更不能欠息，否则就会失去信用。

商业信用是商人的生命。

为了保持良好的信用，创业者特别要注意资金使用风险，不可以将自己所有的资金都投入到一个项目中去，也不可超过自身盈利能力大额举债。

要想办法分散投资风险，创业者的资金可以分三块使用，一块用来投资项目；一块用作项目备用金；一块用于风险较低的储蓄、债券和股票投资。

在保证投资收益的同时，尽可能降低投资风险。

“船王”包玉刚是靠“借钱买船”发家的。

他开始创业的时候，就是向朋友借的钱。

他借钱先买了一条破船，然后，用这条船去银行抵押贷款，贷来了款，再买第二条船。

然后，再用第二条船作抵押，去买第三条船。

他就是采取这种“抵押贷款”的办法，滚动发展起来的。

最妙的是有一次，他竟两手空空，让著名的汇丰银行为他买来了一艘崭新的轮船。

他是怎样操作的呢？

他跑到银行，找到信贷部主任说：“主任，我在日本订购了一艘新船，价格是100万美元；同时，我又在日本的一家货运公司签订了一份租船协议，每年租金是75万美元，我想请贵行支持一下，能不能给我贷款？”

”信贷部主任说：“你这个点子不错，但你要担保。”

”他说：“可以，我用信用状担保。”

”什么是信用状？

就是“货运公司”从其开户银行开出的信用证明。

很快，包玉刚到日本拿来了信用状，银行就同意了给他贷款。

就这样包玉刚船都没有造，银行就把钱给他了。

有人会问：为什么银行会给他贷款？

我们来分析一下：一方面，如果银行给他100万造这条船，每年就有75万的租金，不需2年，他就可以还清100万的贷款；另一方面银行肯定担心，怕他有钱不还，或者有意外情况还不了钱。

这没关系，因为银行这里有货运公司的“信用状”担保，这家货运公司很守信用，如果包玉刚不给钱，银行可以找这家货运公司，安全不成问题。

所以，银行就敢贷款给包玉刚。

这就是包玉刚的做法，他的成功是以自己良好的个人信用为基础的。

所以如果创业者需要筹款的话一定要及时归还，这样今后别人才敢和你打交道。

提醒：创业者要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款除了与银行打交道，还要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等。

而且手续烦琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道4：风险投资。

在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从这个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。

但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。

而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒：风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人

。

<<边打工边创业>>

所以要获得风险投资家的青睐，需要一番努力。

渠道5：民间资本。

随着我国政府对民间投资的鼓励与引导以及社会主义市场经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间。

目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”。

对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑是“好消息”。

而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

提醒：很多民间投资者在投资的时候总想控股，因此容易与创业者发生一些矛盾。

为避免矛盾，双方应把所有问题摆在桌面上谈，并清清楚楚地用书面形式表达出来。

此外，对创业者来说，对民间资本进行调研，是融资前的“必修课”。

渠道6：创业融资宝。

创业融资宝，是指创业者将自有合法财产，或在有关法规许可下将他人合法财产进行质（抵）押的形式，从而为其提供急需的开业、运转和经营贷款服务。

这种融资方法主要针对“4050人员”以及希望自主创业的社会青年群体。

办理创业融资宝的手续较为简便，创业者只要有资产，就可以申请贷款。

贷款期限最长为半年，可以充当抵押的物品范围非常广泛，房产、大宗物资、有价证券、机动车、名表等，凡价值在300元以上的都可以。

提醒：创业融资宝的“力度”不是很大，因此，解决问题一般要经过几轮融资后才能实现。

对创业者来说，第一次融资时不能要求十全十美，不要嫌资金太少，关键是先解决生存问题，然后再求发展。

渠道7：融资租赁。

融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，实质上是借资，以租金的方式分期偿还贷款。

该融资方式主要的优势是不占用创业企业的银行信用额度，创业者支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，这样资金就可以调往最急需用钱的地方。

<<边打工边创业>>

编辑推荐

上班创业两不误，鱼和熊掌可兼得。
创业不属于有钱人，也不属于有权人，而属于有心人。
在工作的安全感之下去创业，进可攻，退可守。

有创业理想的你可以行动了！

做自己企业的老板，打工仔也有出头日。

你想从一个打工者转变成创业者吗？

《边打工边创业》告诉你一些创业的基本常识、小本创业的项目和打工者创业成功的故事。
希望《边打工边创业》提供的建议对你有所帮助，使你从走上打工之路开始，就成为一个有心人，有意识地寻找商机，积累经验，为未来创业铺垫，以便以后顺利地走上创业的成功之路。

第一章 打工、创业两手发家准备。

第二章 零起点创业，你不得不知的创业之路。

第三章 “创”什么“业”，你看准了吗。

第四章 机会降临时，你不能两手空空。

第五章 网上开店，创业新潮流。

第六章 概念创业，玩的就是创意。

第七章 团队创业，从众口难调到众人拾柴。

第八章 做自己企业的小老板：打工仔也有出头日。

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>