

<<打工不如创业>>

图书基本信息

书名：<<打工不如创业>>

13位ISBN编号：9787802553217

10位ISBN编号：7802553210

出版时间：2009-11

出版时间：企业管理

作者：简军

页数：272

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>

## &lt;&lt;打工不如创业&gt;&gt;

## 前言

“80后”是指1980~1989年出生的青年人，由于“80后”所经历的特殊历史背景，很多人对他们一直没有很好的印象，早些年有“歧视”“80后”的现象，如被称“垮掉的一代”“最没责任心的一代”“最自私的一代”“最叛逆的一代”。

然而，随着时间的推移、年龄的增长，人们对“80后”的一些偏见亦在逐渐改变，尤其是在2008年“5·12”汶川地震后，以及奥运圣火护卫战中，这一群年轻人的血性表现，点燃了中国人又一次的爱国热潮，充满活力地宣传了正义、人性的闪光点，改变了人们对“80后”的偏见，至此，各种媒体对“80后”进行的正面报道开始进入主流趋势。

“80后”有了一个相对60年代和70年代生人更明显的特点：思维更活跃、更具创意。对于“80后”创业者，勇气、学习能力、合作，这就是我们给“80后”创业一代找到的新标签。

在中国商界、乃至世界商界，尤其是互联网界，一群“80后”青年正在集体浮出水面。

而他们的气质精神，显然和所谓的“垮掉的一代”“嬉皮”相去很远。

他们叛逆，但并不鄙视或远离现实的商业生活，他们会口出狂言，但更多时候，他们身上带着与其年龄并不相符的成熟与老练；他们退出有既成规则的游戏，并非出于消极，而是动手写自己的规则，以别人可能想都想不到的方式唱主角。

他们十多岁即开始接触电脑、而后迷上网络，二十岁前后纷纷独立创业，二十三、四岁就有所成就，带领着几十、上百人的员工，拥有了千万、甚至过亿的财富。

他们是谁？

李想、王学集、彭海涛、黄一孟、李晋吉、陈曦、郭敬明、戴志康、高燃、刘琦开、郑立、王晨昀、茅侃侃、姚剑军、欧阳学君、董思阳、韩华、达贝妮、李玟阳、库克兄妹、苏哈斯-戈皮纳思、弗雷泽·多尔蒂、贝尔尼克、费拉·格雷等等。

他们因何成事？

网络改变了这一代人的命运，网络无限拓展了他们的视野和生活层次。

……他们不再只与相同地域或者相同年龄的人为伴，而是通过网络，吸纳世界信息，跟天南海北的人相识、结交、碰撞。

他们在虚拟空间里，足不出户，即可“行万里路”。

网络更催生出简单有效的行为方式。

没有网络，“80后”不可能在短短四五年内迅速完成原始积累。

零成本创业是与网络相随而生的，一台电脑、一个人、一根上网线，就是网络创业所需的全部投入，这在任何传统产业中都无法想像。

做出了产品，推广和行销产品的成本依然为零。

不用到大街上贴告示，也不用去电视台打广告。

用户在不同产品之间的切换成本也为零，使得网络竞争的核心在于产品质量和口碑。

产品被认可了，品牌有了，就有人把钱送上门来支撑他们去做更大的发展。

这就是被互联网业首先引入中国的风险投资（VC）机制，会充当他们向前冲的动力。

VC不仅会对这些初创公司投入扩张所需的几百万、上千万美金，这些曾经是成功创业者或成熟管理者的风险投资者还会带去他们成败的经验和广泛的资源。

“据业内统计，与传统创业百花齐放不同，‘80后’创业者超过九成选择从网站做起，创业瞄准高新产业。

”目前就业形势非常严峻，被动就业不如积极创业，年轻人更应该有拼搏的激情。

全书是案例式教学，一手采访获到珍贵资料，对每一个“80后”创业富翁都进行了深入浅出的分析，既讲了他们的创业故事，又分析出了他们的财富密码，还指出了他们的赚钱系统利润模式。

对指导青年人创业，本书是一部不可多得的励志书、案例书。

## <<打工不如创业>>

### 内容概要

在中国商界、乃至世界商界，尤其是互联网界，一群“80后”青年正在集体浮出水面。网络改变了这一代人的命运，网络技术的飞速发展，使零成本创业成为可能。

网络无限拓展了他们的视野和生活层次，网络催生出简单有效的行为方式。通过网络，“80后”创业者在短短四五年内迅速完成第一次原始积累。

## <<打工不如创业>>

### 书籍目录

“方向”李想：每种产品都可以做成一个网站“专注”王学集：掘金PHP社区软件“痴迷”彭海涛：专注于游戏软件研发“实干”黄一孟：收入靠广告“热情”陈曦：以手机为载体掘金“精明”郭敬明：写故事收版税“执著”藏志康：社区驱动模式“霸道”高燃：绝对领先的技术创造消费“特长”刘琦开：网上外贸赚差价“机智”郑立：广告与合作“执著”王晨昀：web2.0是省钱工具“创意”茅侃侃：将电子游戏变成真人实景游戏“自立”姚剑军：做出特色吸引广告主“态度”欧阳学君：构建完整的销售网络“坚持”李晋吉：先免费后收费“敢想敢做”戴跃锋：线上经营路线“平和”赵宁：网站的盈利主要靠硬件厂商的广告“成熟”邵晨：项目一定要有商务上的利用价值“坚忍不拔”杨健：寻找赢利区“个性”沈子凯：特许加盟“人脉”董思阳：人脉就是财脉“聚合”韩华：打折信息汇聚消费者“雷厉风行”达贝妮：视频搜索关键词“自主”李玟阳：特许加盟扩张餐饮“机灵”库克兄妹：经营高中生网站赚人气赚广告“变通”苏哈斯·戈皮纳思：设计网站与开发软件“创新”弗蕾泽·多尔蒂：最大超市出售超级果酱“天分”贝尔尼克：利用资金流的时间差“省钱”本·沃尔德林：服务比较赢取顾客忠诚“爱心”费拉·格雷：时间就是金钱

## &lt;&lt;打工不如创业&gt;&gt;

## 章节摘录

更长远而言，李想觉得，一步一步往下摸索，过去李想发挥了媒体的价值，接下来发挥用户的价值，再往后会把互动的价值发挥出来。

李想从来都认为互动是很好地去卖广告，坦白来讲，虽然有每天3万多人在线的社区，但是，李想进行各种各样的数据调研，发现用户对产品的喜好程度、外来消费品广告的关注程度并不高。所以，李想不认为社区有一个真正意义的广告价值，但是，社区的口碑营销，对于销售能力的促进影响很大，如何把自己的社区打造成一个消费型的社区，不仅仅是为了互动而互动，而是为了消费力的反复循环，李想觉得这是下一步工作的重点。

李想研究发现，一个网站经营的是用户群，如果两方面用户群是相似的，会继续保留下来，用户的社区能很好的带动产品社区，很多网站这一块的流量非常大，对整个产品的导向上面有很好的帮助。

李想认为，最主要还是用户和渠道，做出本地化的内容，和整个经销商的渠道互动起来。至于眼前赚钱不赚钱，李想觉得并不重要，最重要是先培养起来。

过去华南的用户数量一直是最大的，也包括整个带宽70%来自电信，30%来自网通，这一块是一个非常具有吸引力的市场。

另外，李想他们在华南的广告销售一直非常好，李想他们的消费者一半以上是来自于华南。为什么来自于华南，因为几乎所有的厂商都在华南，他们一直都是李想非常好的合作伙伴和客户。

李想觉得互动应该是整个平台的方方面面，包括从内容这一块上面，李想他们会通过留言、评论系统，让用户与编辑进行互动，这里边用户一定是一个注册的用户，因为注册的用户才属于自己的用户。

在数据库里面是用户和经销商互动，如果你去泡泡上面，这些人一方面打电话与经销商联系，另外一方面通过IT工具与经销商进行沟通，也包括通过论坛、留言板的方式进行沟通，经销商把自己的互动方式提供在平台上面，最后，社区上面是用户和用户之间互动。

过去，李想他们是为了互动而互动，没有什么真正的商业价值。

李想觉得真正的商业价值来自于过去论坛里领袖意见能够影响别人去购买，具体的经营方式有很多种办法，李想觉得这个方面是暂时性的一个商业秘密。

如果整个网站的经营者的办法去刺激这方面的领袖意见，能够影响别人，获得自己的好处，而这些好处又可以被这些消费者认可，李想觉得这才是一个真正的消费型社区。

但是，这种刺激方式大家要多方面去想，想一个多方面都受益的方式。

<<打工不如创业>>

编辑推荐

借助互联网零成本创业 解读时代力量，分析创业过程，借鉴成功经验。

李想 王学集 彭海涛 黄一孟 陈曦 郭敬明 戴志康 高燃 刘琦开 郑立 王晨昀 茅侃侃 姚剑军 欧阳学君 李晋吉 李玟阳 戴跃锋 赵宁 邵晨 杨健 沈子凯 董思阳 韩华 达贝妮 库克兄妹 苏哈斯·戈皮纳思 弗雷泽·多尔蒂 贝尔尼克本·沃尔德林 费拉·格雷 击碎“垮掉的一代”的帽子。

跨越传统创业模式。

借助互联网，零成本创业，完成原始积累。

想了就做了；不关注别人想什么。

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>