

<<直击创业板>>

图书基本信息

书名：<<直击创业板>>

13位ISBN编号：9787010081854

10位ISBN编号：7010081859

出版时间：2009-9

出版时间：人民出版社

作者：陈爱国

页数：238

字数：221000

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>

<<直击创业板>>

内容概要

硅谷有硅谷的秘密，中国创业者也有独特的成功秘诀。

第一讲——创业：了解后金融危机时代最易诞生创业大赢家的五大方向；找到最容易成功的商业模式，磨出好团队，制定创业战略，并通过低成本的营销引爆大流行。

作者不仅讲述创业者的成功之路，还提醒你死亡之谷在哪里。

第二讲——融资：企业在发展到一定阶段，总会面临融资问题，但中国创业者在融资上的稚嫩与中国创投市场的疯狂成长极不匹配。

有时候成也VC，败也VC。

作者公开TVC内部档案，让创业者了解VC的话语体系、思维方式甚至“死穴”，告诉你怎样搞定VC；怎样选到适合自己的VC，除了钱，还有更重要的指标；怎样写商业计划书，VC会问什么问题。

第三讲——上市：上市对创业者意味着什么？

境外上市其实离中国中小企业并不远。

怎样到境外资本市场融资？而对于深圳创业板，作者更是作了深刻的解读。

额外奖励：如果你是投资者，怎样找到未来中国的思科、微软？

<<直击创业板>>

作者简介

陈爱国，上海创业投资管理有限公司总裁；国家科技部“中国火炬创业导师行动”首批创业导师，上海市创业投资行业协会副秘书长；科技部创新基专家库成员、上海市科技专家库盛员。

1993年起涉足科技投资领域，1999年参与组建国内最早的专业风险投资公司之一——上海创业投

<<直击创业板>>

书籍目录

第一部分 草根创业者这样做会成功 第一章 金融危机正是创业好时机 第二章 五大方向帮你找到绝世好机遇 第三章 什么样的战略能让你活得滋润？

第四章 卖羊肉串能不能上市？

第五章 打造好团队“两要一不要” 第六章 用最便宜的方法创造奇迹 第七章 创业者“自杀”的九种“死法” 第八章 为大学生、MBA和经理人创业者把脉 创业实战系列之一 做马云搞不定的电商生意 创业实战系列之二 手机游戏行业的先行者和坚持者 第二部分 小公司这样做才能拿到钱 第九章 找钱之前先了解钱 第十章 你不得不看的VC内部档案 第十一章 亲爱的，你拿什么吸引我？

第十二章 找VC之前必做的问卷 第十三章 用商业计划书敲开VC大门 第十四章 你需要的不只是钱 第十五章 过了这一关才能拿到钱 第十六章 找钱，不如等钱找上门来 第十七章 创业与投资——养孩子和养猪 第三部分 创业板大冲刺，麻雀变凤凰 第十八章 上市有什么好？

第十九章 你想过公司股票出口吗？

第二十章 境外创业板排排坐 第二十一章 离财富最后100米：站在深圳创业板门口 第二十二章 成为财富赌场赢家的三大定律 第四部分 附录附录一 绿谷鸟巢商业计划书附录二 中国创业板大事记后记

<<直击创业板>>

章节摘录

第一章 金融危机正是创业好时机 金融危机来了，满世界都在裁员，中小企业大批倒闭，当然还有半死不活的。

这种形势下，创业现实吗？

对于这个大问号，我作为一个创业导师，成功辅导过N多公司，我可以非常清楚地告诉大家答案，创业恰恰是金融危机下的另一种生存之道。

危机正孕育着机会。

起码，现在就业成了大问题，从中央到地方各种鼓励创业的政策层出不穷，现在创业能得到各种政策支持。

你唯一要做的，就是在这个新的时代，以新的方式、新的商业模式创业。

金融危机来了，大消费的人少了，小消费的人多了，贵的东西不好卖了，便宜的就有天下，就这么简单。

从创业到创业板，你的梦想并不遥远。

经济寒冬竟是他们的春天 我说金融危机也是创业好时机，是有很多成功实例支持的。

网络创业可能最简单，而ASOS就是一个。

大家也许知道，在这轮国际金融危机中，最受伤的西方货币是英镑。

金融危机使英国人平均每个家庭损失了6万英镑。

不过，在这一片崩溃和肃杀的寒风中，ASOS是一个成功的“非主流”。

说起ASOS，估计大多数中国人并不陌生——跟中国台湾的大S和小S姐妹俩的组合名字相同。

其实，它不会扭也不会唱，只是一家专卖女装的B2C网站而已。

ASOS已经在英国上市，所以它要发布年报，我们看到它2008年的销售收入是8亿英镑，现金储备高达1亿英镑。

人比人，气死人，那么我们不拿它跟别的公司比，只需要看看，2008年，它的销售收入、利润比2007年狂飙了一倍多。

它“不合时宜”的业绩证明，即使在经济的一片萧条中，企业依然大有可为。

而且，请大家注意，英国仅有3000万网民——大约等于北京和上海的网民数量。

讲ASOS的事是想告诉大家，即使在英国这个拥挤的市场里，在这样极端的寒冬里，网上购物这个市场也可以容纳很多很多的成功者。

可见，当全球性的金融危机越来越深入地影响到实体经济时，硬币的另一面或许又会是别样的风景。

另外，富人的钱袋在金融危机中瘦身了，奢侈品在寂寞中低下高贵的头颅，便宜货开始扬眉吐气了。

根据我的研究，经济环境的波动一定会带来新的商业机会。

中国经济的特殊性也会带来国际机会，我们尤其应该跟着党和政府走，以内需为主要关注点。

什么叫“坏事变好事”，怎样才能让“坏事变好事”呢？

大家都知道，2003年的“非典”是一场噩梦，让东亚和东南亚的经济遭受重创；但也正因为“非典”，大家都不能出门，不能往热闹的商场挤了，于是就想尝尝电子商务的味道。

结果，很多人玩网购一发不可收拾，电子商务以迅雷不及掩耳之势飞入寻常百姓家。

于是，那个不大吉利的年份竟成了中国互联网特别是电子商务的春天，很多具有开创意义的新兴模式，比如淘宝网等都在2003年诞生。

京东商城、红孩子、票务在线、饭统网……都是在“非典”中崛起的电子商务典范。

毫无疑问，等到这场金融危机之后，第二代的互联网公司将迎来他们的时代。

这一波浪潮中，会是谁中流击水呢？

我相信，现在很热的开心网等社区交友网都有机会。

现在开始创业，或许机会就是你的。

当然，我不是劝所有的人都去创业。

我这本书不是写给甘于平庸、没有梦想的人。

伽利略说过，你不能教给人们他从不知道的东西，只能提醒他们去注意本来已经知道的。

<<直击创业板>>

我希望我能够唤起不甘于平庸、有创业激情或者内心蛰伏着创业梦想的人们，希望从这里开始，走出能够载入历史或者改变历史的创业者。

我为所有的创业者感到骄傲，我向你们致敬。

永远有机会等着你去发掘 根据我拿到的一个调查报告，大约有50%的青年想创业，但苦于找不到项目。

我也遇到过很多人诉苦，说自己想创业但找不到机会，目光所及之处都是竞争惨烈的“红海”（“红海”代表已知的市场空间，“蓝海”代表未知的市场空间），却看不到商机无限的“蓝海”。

甚至有人年纪轻轻，就发出“生不逢时”的感叹：“别人碰上好机遇，我运气不好，要是有某某那样的机遇，我肯定比他做得更好。

”“我要是早几年做就好了，现在做什么都难了。

”你如果抱着这样的想法，等你老了，中国创业板的微软、思科正年少气盛，一批批配角们起码也过把瘾才死，而你则连龙套都没跑上，到时可不要悔青了肠子。

讲一个比较经典的老故事，大家都知道，李维斯（Levi'S）是风靡全球的牛仔裤品牌。

李维斯的创始人就是发明牛仔裤的列维·施特劳斯（Levi Strauss），当初他到美国西部淘金，结果发现淘金者已经挤成了熙熙攘攘的“红海”。

在一次淘金途中，一条大河拦住了淘金者的去路，有人愤怒、失望，有人埋怨天公不作美，打道回府算了。

但列维灵机一动，他租了一条船给淘金者摆渡，赚了不少钱。

不久，摆渡的生意被人抢走了，列维又发现，因为采矿很辛苦，人们容易出汗，饮用水很紧张。

于是，别人采矿他卖水，又赚了不少钱。

后来卖水的生意又被抢走了，这次，列维发现，采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部位特别容易磨破；同时，他发现矿区里有许多被人丢弃的帆布帐篷。

于是列维再次改行，他把这些旧帐篷收集起来，做成裤子去卖，销量很好。

“牛仔裤”就是这样诞生的。

一个没有用双手去挖金矿的人，却成了名副其实的“淘金者”。

列维也从这里开始，打造出了自己的李维斯商业帝国。

小眼睛发现大机会 李维斯的故事印证了一句名言：“机会啊，当它已经过去的时候，人们才惊叹：原来那是机会！

”所以，对于创业者来说，机会永远存在，但机会只属于有准备的人。

那么，怎样才能去发掘创业的机会呢？

知道小眼睛教主周杰伦吧，刚出道的时候就被公认为“不够帅，小眼睛，吐字不清”，但也正是这些特点让人记住了他，小眼睛让他在成功的道路上增加了不少筹码。

大多数创业者都是“草根阶层”，似乎不完美，甚至有很明显的缺陷，但是没关系，周杰伦的小眼睛可以成为个性、酷，创业者也可以充分利用“小眼睛”的特点，发现大机会。

我总结出创业的四个小眼睛思想： 第一个，新的技术一定会带来新的商业机会。

因此，我们有很多的科技创业者。

创造发明提供了新产品、新服务，更好地满足顾客需求，同时也带来了创业机会。

与信息技术相关的现代服务业有网站、移动商务、数字电话、IT外包等。

即使你不发明新的技术和产品，也能成为销售和推广新产品的人，这就是商机。

目前最新的技术趋势是什么？

网络，还有新能源。

从奥巴马开始，全球的领导人都在呼吁所谓的低碳经济时代，其中的技术创新就是你的机会。

第二个，新商业模式是最简单也是最复杂的创新。

说简单，是因为这些创新都是传统产业的例子；说复杂，是因为这些创新确实改变了传统。

如家改变传统酒店模式，通过连锁和简化酒店功能获得了商务人士的广泛推崇。

分众传媒“发现”楼宇广告，开创了户外媒介传播的新方式。

其他的典范还有来伊份、美特斯邦威、锦江之星、格子创业等。

<<直击创业板>>

再如，数字技术变得太过便宜以至于可以忽略。

《长尾理论》的作者在新书《Free》（《免费》）中称，互联网技术浪潮中的所有事物都走向免费，至少大多数消费品是这样的。

先是存储器，然后是带宽（免费的YouTube），再到处理器（免费的Google）。

数字信息的边际成本持续下降并趋近于零。

一个典型的网站通常遵循“1%法则”：1%的用户所付的费用便足以支撑起其他所有用户免费使用。

这种模式的可行之处在于，为其他99%的用户提供服务的成本几乎为零，甚至完全能够忽略不计。

这正是全球企业家、专家狂热地发掘的领域，从事IT的人也可以从这个角度去思考。

第三个，社会在发展，社会需求在变化。

管理学家彼得·德鲁克将创业者定义为：“能寻找变化，并积极反应，把它当做机会充分利用的人。”

这种变化主要来自于很多方面，例如，人们现在更关注生活质量的提升，对环保等都有很多要求，与环保、绿色相关的适用技术、产品便前途广阔，例如农药残留检测、废弃物利用、纳米香袋、海洋食品等。

再如，人口结构老龄化，与社会老龄化相关的服务产业也会有前景，老年玩具、宠物园艺等都比较看好。

第四个，一些重大的机遇，比如以世博、奥运为契机的产品、服务，例如自动导游、会议翻译、场地秘书、文化休闲，还有异域商品、食品、旅游等，包括反恐，大家都知道反恐是一个产业，反恐也给企业带来很多的机会。

.....

<<直击创业板>>

媒体关注与评论

这是一本值得关注的书，随着创业事业的不断兴旺，更多的读者将把注意力转移到创业类图书上。

——梁桂（科技部火炬高技术产业开发中心主任） 创业者必须彻底地关注资本和资本市场方能成功，而此书恰好满足了读者的这方面需求。

——李万寿（深圳创新投资集团总裁） 清科的研究结果和培训情况证明：此书切合了创业、风投和资本市场读者的最大需求。

——倪正东（清科集团创始人大兼CEO） 此书的出版兆示着我们所处时代创业话题的日益重要，一定会渐而成为时代的主流话题。

——范伟军（传媒人） 创业的过程是孤独而漫长的，有幸得到陈老师这样一位卓越的创业导师指点和鼓励，将是十分幸福的！

——李平义（发网总经理） 不少人觉得资金、项目等物质帮助比较能立竿见影，但更多时候，令我困惑的是看问题的视角和方法，而创业导师好比一盏明灯，助我拨云见日。

——陈刚（格锐数码总经理）

<<直击创业板>>

编辑推荐

创投专家指导创业、找钱、上市。

中国科技部火炬中心主任，梁桂，深圳新投资集团总裁，李万寿，清科集团创始人、CEO，倪正东，联袂推荐。

如判断创业项目的未来含金量？

创业者最需要知道的是什么？

怎样才能拿到VC的创业启动资金？

怎样从起步做到创业板上市？

科技部特聘的首批创业导师，中国最资深的创投专家，倾力写就的创业攻略，最专业的基金老总

。 创业，将成为未来中国的常态，VC——险投资（Venture Capital）——将成为创业中国的时尚语

。

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>