

<<在空白处创业>>

图书基本信息

书名：<<在空白处创业>>

13位ISBN编号：9787115163035

10位ISBN编号：7115163030

出版时间：2007-8

出版时间：人民邮电

作者：桑德

页数：216

译者：朱中彬

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>

<<在空白处创业>>

内容概要

《在空白处创业：寻找市场缝隙，实现创业梦》介绍了规划和创建一家新的缝隙企业的全过程，包括了解什么是缝隙、如何辨别缝隙的优劣、如何寻找好的企业创意、如何保护缝隙企业创意以及创建缝隙企业的基本步骤等11个方面，为读者成功创业指出了一条可行之路。

书中的许多内容很容易被创业者所忽视，但正是这些细节决定了创业者的成败；如果创业者能够按照《在空白处创业：寻找市场缝隙，实现创业梦》的建议去设计并创建企业，那么他的成功指日可待。当今社会，开办自己的企业是许多人的梦想，而建立缝隙企业是人们实现这一梦想最有效的法宝之一。

《在空白处创业：寻找市场缝隙，实现创业梦》适合创业者、中小企业经营者和管理咨询人员阅读。

<<在空白处创业>>

作者简介

珍妮弗·巴斯叶·桑德和彼得·桑德是大都市图书集团的老板，他们两人撰写的书已经超过了25部，他们还是财富网站的专栏作者。珍妮弗已经拥有并经营着从咖啡焙制公司到邮购旅游书籍的书店、从成功的网络公司到独特的手工艺企业等几家缝隙企业。彼得在高技术营销专家岗位上工作了20年之后，开始把其才能用于帮助创业者开发新的营销方法。

<<在空白处创业>>

书籍目录

第1章 什么是缝隙 究竟什么是“缝隙” 为什么选择缝隙 大行业,小缝隙 第2章 好缝隙还是坏缝隙 缝隙、时尚、趋势、生活方式转变以及革命的含义 充满缝隙的市场 趋势、时尚和缝隙的联系与区别 缝隙市场、缝隙产品、缝隙营销和缝隙企业的区别 寻找你自己的缝隙 第3章 怎样寻找好创意 欢迎来到创意工厂 做一个媒体依赖者 高级创意工厂 已经找到的缝隙真的可行吗 处处留心,创意就会源源不断 第4章 哪里有趋势,哪里就可能有缝隙 美国老年人 活跃的小孩儿 正餐吃什么 女性市场 小型办公室或家庭办公室 第5章 创建在线缝隙企业 是营销还是宣传 网上购物——是缝隙、时尚、趋势,还是革命 以史为鉴:什么该做,什么不该做 关注真正的需要 来自“车库”的观点 在线缝隙企业是可行的 在线企业面临的几个更大的挑战 不要放弃 第6章 评价缝隙的六个步骤 确定缝隙市场规模的六个步骤 步骤一:确定市场目标 步骤二:确定产品或服务 步骤三:了解市场 步骤四:收集数据 步骤五:确定增长的驱动力 步骤六:开始制定财务计划 第7章 你能找到一个特许经营的缝隙吗 什么是特许经营 特许经营的前景 特许经营服务 特许经营成本 评估特许经营机会 特许经营:为什么做或为什么不做 第8章 怎样保护你的商业创意 你有知识产权要保护吗 如何保护自己的创意 保护创意要花多少钱 知识产权保护类别 专利 商标 商业秘密 让你的商业创意成为专利 一个现实问题 第9章 你会不断地宣传自己的企业吗 媒体是怎样工作的 “愿者上钩” 成功并不难 对宣传潜力的评估 使自己成为媒体的“宠儿” 完善你的宣传方式 你应该宣传什么 联合开展大型宣传活动 建立口头宣传方式 什么是好的宣传 第10章 创建缝隙企业的基本步骤 计划为什么重要 基本的企业计划 企业计划资源 企业计划包括哪些内容 对企业计划的最终评价 到位:启动倒计时 出发! 今天就开张 让企业长期发展 第11章 寻找缝隙 缝隙心理 缝隙机会 寻找缝隙的方法 从小企业开始并积累经验 创业者身份的诱惑 独自前行,不必焦虑 确定这是可行的缝隙

<<在空白处创业>>

章节摘录

在20世纪90年代后期的一段很短的时期内，致富的路似乎异常简单——提出一个需要用到互联网的奇特项目，找几个大学同学与自己合作，邀请一两位风险资本家加入，这样你就可以创建并经营自己的企业了！

但是，泡沫很快出现了，很多网络公司倒闭了。

随着许多百万富翁的消失，美国人还在梦想拥有自己的公司并快速致富吗？

这几乎不可能了。

在每座城镇的每条街道上，几乎每个街区的每栋住宅中，都坐着一个具有创业思想的人。

由于经济的不确定性以及伴随而来的新企业较高的倒闭率这类消息，每位未来的企业老板都会问自己这样的问题：“采取什么措施才能让我的企业不至于倒闭呢？”

在很多情况下，这个问题的最佳答案是：寻找一个可以赢利的缝隙。

找到这样一个缝隙，就可以建立起自己独特的、极具吸引力的业务领域，并能持续地让客户为你的产品或服务支付高价。

找到缝隙后，就不必为了吸引客户而花费巨额资金来做广告。

在合适的缝隙中，你在某个地区的客户极易找到，并且不用花钱或少花钱你就可与这些客户取得联系。

找到一个缝隙后，你不必担心新的进入者及竞争。

这里没有竞争，你也不用经常降价。

缝隙企业是安全的、能够长期生存的企业。

它是促销型企业，而且还是能够赢利的企业。

怎样才能找到一个未被发现的缝隙？

或者，怎样确定你的创意能够促使一家缝隙企业的产生？

相关企业的老板怎样找到缝隙并通过重新调整自己的企业从而实现赢利？

这些问题都是非常重要的。

本书会为你解答这些问题。

在接下来的几章中，你将学会怎样评价缝隙的赢利能力。

一些大缝隙能够赢利，一些小缝隙也能赢利；而有些大缝隙却是不能赢利的。

在读完本书后，你不用冒险尝试，就能够区分不同类型的缝隙。

开始，我们将探讨一些基本问题，例如，究竟什么是缝隙企业？

为什么要创建缝隙企业？

有哪些成功的缝隙企业案例？

为什么这些缝隙企业会这么做？

但更重要的是，你怎样才能找到属于自己的缝隙？

接着，你就会获悉最佳创意来源于何处，怎样让其他人为你做市场调研。

珍妮弗现身说法为你阐明这一切。

如果你仍没有创新的感觉，也不用担心。

我们还将分享集体讨论技术、调研方法及其他寻找创意的方法。

为了让你对本书产生兴趣并坚持读完，我们提供了大量使用这些方法得以成功的创业者的真实案例。

在你寻找自己的缝隙时，应该牢记的是关注大趋势。

在本书中，有一整章的篇幅都用来阐述重要趋势，并说明创业者是怎样把这些趋势用于自己的缝隙企业的。

存在很多机会，哪种企业能够成功地把客户定位于生育高峰期出生的老年人、敢于冒险的旅游者或在家庭办公的人士呢？

你很快就会形成新创意。

一旦你找到了一个缝隙，你怎样才能确定它会让一家企业生存？

很多创业者失败了，原因在于没有人花时间去“勤奋工作”，以确定缝隙的可行性。

<<在空白处创业>>

千万别犯这种错误。

本书将帮助你识别缝隙、了解客户需求、确定满足这些需求的产品或服务，并且确定缝隙是否大到足以带来足够的利润从而成为创建一家企业的理由。

你可能没有准备白手起家创建一家缝隙企业，那么对你而言一个具有缝隙市场特征的特许经营项目可能是一条途径。

在第7章中，我们考察了定位于缝隙市场的流行的特许经营。

在过去的几年中，我们与数百名将成为创业者的人士进行了交谈，他们提的最多的问题是：我怎样保护自己的创意？

如果你要用自己的创意创建一家企业，那么，有些法律问题是需要考虑的。

第8章中的有关知识对于保护你独特的创意是很重要的，利用它们你就不会失去正当的权益。

一旦你开始经营缝隙企业，怎样才能让你的企业广为人知呢？

在第9章中，有很多可共享的策略与信息，它们可以帮助你免费宣传自己的新缝隙企业。

与其他企业相比，拥有一家缝隙企业的实际优势之一是这类企业不难宣传且产品较易上市。

在报纸和杂志上写文章宣传或者在电视上做报道对一家缝隙企业更有意义，我们将引导你怎么去做。

提出商业创意是一件有趣的事情，而经营一家企业却是一项艰苦的工作。

一旦有了一种好创意，你怎样用它来建立自己的企业呢？

基于我们自己的经历及其他缝隙创业者可以分享的知识，我们可以把这些基本的步骤成功地运用于规划并创建一家新的缝隙企业上。

本书有很多内容是有关创业者的真实故事和对这些创业者的访谈实录。

计划创办企业可能是一种孤独的追求，但从本书涉及的一些志趣相同的创业者的简短经历中，你会认识到他们的特点与才能。

具有远大抱负的人不止你一个，每一位成功的缝隙企业的创业者都曾经处于你目前的这种境地——站在长途旅行的起点。

这一旅程可能是危险的、艰难的、令人沮丧的，有时甚至是非常恐怖的。

创业者的经历也不同于你以前的任何经历。

请加入我们的行列，学习怎样寻找缝隙并发财致富！

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>