

<<20几岁，你也可以当老板>>

图书基本信息

书名：<<20几岁，你也可以当老板>>

13位ISBN编号：9787122116468

10位ISBN编号：7122116468

出版时间：2011-10

出版时间：化学工业出版社

作者：经泽香保子

页数：158

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>

## <<20几岁，你也可以当老板>>

### 内容概要

本书为日本TRENDEERS股份公司·女性创业学校代表董事经泽香保子，为想在将来成为女性创业者而作的，书中详细介绍了26岁开始从零开始创建公司的个人心得和体会。从拥有自己的公司、开始之前必须要做的事、公司成功的关键词、用公司的品牌占据独特市场、老板的工作是什么、营销观念重要、要成为人力资源专家等方面，把创办公司的方方面面事无巨细地娓娓道来，并提出让女性在事业成功的同时，大胆拥有自己幸福的家庭生活，这才是新时代女性的新准则。

## <<20几岁，你也可以当老板>>

### 作者简介

经泽香保子，TRENTERS股份公司·女性创业学校代表董事。  
1973年出生于千叶县。  
庆应义塾大学经济学系毕业后，进入利库路特公司，被分配到人才综合服务事业部，负责联络200家公司。  
由于供职期间营业成绩名列前茅，经泽香保子作为高级经营管理者被AYA网络股份公司挖走，后又跳槽到开业不久的乐天公司，参与开发乐天大学等各种新事业。  
2000年，26岁的经泽香保子独立开办女性创业学校并担任校长。  
(2004年以公司形式设立了女性创业学校有限公司)学校针对处于社会主流的活跃年龄层20-34岁的1200名女性进行网络化培训，然后进军市场。  
最近，学校开始启动针对战后高出生率的“团块一代”的专门市场服务，这一代人可以决定日本的发展趋势。  
由于经泽香保子的活跃，她接受过传媒近500次采访。  
现在，利用美甲上门服务(everynail以及女性创业学校的定期广告宣传经验，学校接连开发了许多新商机。  
2007年从女性创业训练学校毕业的学员已经超过500名。  
2004年女儿出生，现在肚子里又怀了二胎。  
“我想生5个孩子”通过新闻媒体已经成为流行语。  
让工作和家庭都快乐的生活方式，得到了众多女性的全力支持。

## <<20几岁，你也可以当老板>>

### 书籍目录

#### 第一章

- 要拥有自己的公司
- 女性创业的有利条件
- 确认自己公司规模大小的第一步在哪里
- 我设定年销售额1亿日元、年收入3千万日元的理由
- 带着地图出发

#### 第二章

- 开始干之前必须做的事
- 创建公司前需要准备的工作
- 什么样的工作都能够发挥自己的特长
- 工作安排要循序渐进
- 首先要在自己的岗位上高人一头
- 如果想做的工作和现在做的工作完全不同的话
- 要将其他新业种的创业经验联系起来
- 不年轻也没有关系
- 写出企业计划书
- 明确失败的界线
- 公司开业有了客户就安心
- 个人经营模式还是雇佣经营模式
- 用表现力赢得人心

#### 第三章

- 公司成功的关键词
- 稳定经营的5个关键词

#### 第四章

- 用你的公司品牌占据独特市场
- 创出信用和品牌
- 探索谁也没有踏过的土地
- 发现独特市场的方法
- 跟随时代潮流的盲点
- 我对独特性和事业拓展的看法
- 怎么做才能树立品牌
- 女性的想法强有力
- 从主、客观两方面看个性化

#### 第五章

- 老板的工作是什么
- 老板的资质
- 助人为乐
- 年营业额1亿日元，3~4人公司的老板工作
- 老板就是为员工服务的人
- 老板不一定就是好经营者
- 老板受点损失有益于平衡
- 成为经营者才知道立场的差别
- 公司是一个学习的场所

#### 第六章

- 你是营销员

## <<20几岁，你也可以当老板>>

老板是最佳营销员  
卖什么、怎么卖、卖给谁  
容易成功的畅销商品  
开拓客户的金字塔  
注重缩短潜在客户的距离  
营销辛苦吗？

营销能力就是一切  
成为利库路特公司最佳营销员的时候  
缺乏营销能力也就没有创意  
开拓营销是大企业的事

### 第七章

经营观念重要  
经营者应该具有的头脑  
可以看见的东西还需要逆向思维  
养成用数据交流的习惯  
在不断起伏中成长  
让胜利模式融入身心

### 第八章

让更多人知道你的公司  
大企业的做法行不通  
零广告费让无名公司变有名  
迎合社会需求  
通过传媒的推销法  
利用传媒提高公司的信用度  
采访的效果也要有好基础

### 第九章

不用花钱去营销  
不用营销员也行  
气度大的人最后取胜  
提供信息越多越能得到信任  
活用名片  
作业流程自动化  
非数字化的潜力

### 第十章

要成为人力资源的专家  
提高招聘员工的能力  
实际怎样做才能提高选材能力  
建立机构的第一步  
我的最初的人才招聘法  
雇佣员工的好处  
通过雇人强大起来  
和朋友一起开公司的注意点  
人员经费是工资的两倍以上  
管理者要善于发现问题  
老板与员工间的界线

### 第十一章

## <<20几岁，你也可以当老板>>

开始创业至少要加油干3年  
努力的结果通常迟到  
开公司不会自然顺畅  
下定决心顽强干3年  
小机构更要负责到底  
开拓新市场与公司共同成长  
把公司推上一个新台阶  
突然扩大公司有危险  
目标不是100，而是11

### 第十二章

企业就是生命体  
老板的心情会传染  
降价是最下策  
对竞争公司的思考方法  
准备迎战  
当员工辞职的时候  
要解决经营者的孤独和烦恼  
寻找经营指导的注意点  
成功的关键要有很多人支援  
拼死拼活和焦头烂额的差别

### 第十三章

关于女性创业学校  
知识、智慧和朋友  
总计做过2500次指导  
女性创业学校毕业生的现状  
毕业生就是经营指导

### 第十四章

充实人生与工作  
为人为己  
自己要大度  
能力为用而生

### 后记

## <<20几岁，你也可以当老板>>

### 章节摘录

但是按照以前方法做，这次自己开公司，几乎无法参考。  
就具体情况而言，比如说走访1000个客户，最后会完全没有兴趣。  
最初因为自己进了利库路特公司，对方就说“啊，你是利库路特营业员 巴”，这是因为客户知道公司的名字，就能够进行交流，但是“女性创业学校？  
没有听说过，也不想要”，让客户产生这种感觉。  
这样我终于明白，小公司当它无名时多少次要进入市场，让客户订货基本是不可能的，我明白了这点。  
要客户付钱，他如果信赖公司就会支付。  
这是一个现实社会，认为商品质量好、服务水平高，就可以销售出去的想法并不对。  
你认为好商品之前如果不能在某种程度获得社会认知，就是去和客户见面，也会被客户断然拒绝。  
于是我不得不重新考虑自己的做法并进行了根本改变。  
像谈恋爱一样，一方说我非常喜欢你而不断追求，但还是被人家甩掉。  
和这种情况相比，如果大家都说“这个人很出色”，同时她也受到大家爱戴，有这样的基础就容易被人喜爱，结果恋爱不仅速度加快，还可长期持续下去。  
让人家了解的方法，说起来还是首先考虑广告。  
所以接下来，我就做起了广告。  
试过手机广告，为几万台手机通过群发短信的形式做广告，但是结果却完全没有反应，努力去做花了几十万日元，结果还不行。  
这次失败，使我懂了这可能是个判断性错误。

.....

## <<20几岁，你也可以当老板>>

### 编辑推荐

26岁从零开始创业，成为一个天才女老板！ 作为素负盛名的“女性创业学校”的校长，自力更生，实现年销售额1亿日元，年收入3000万日元 育儿也好、公司也好、自我人生也好，能够将理想化为现实 在开公司后再育儿，想生5个孩子，今后人生一定快乐 想做在社会中起作用的事《20几岁，你也可以当老板：用自己的生活方式去创造人生》是为将来想成为女性创业者的人而作的。开公司仅靠一股热情还不够，不能只有理论，必须要有分析能力。靠义气蛮干不行，靠经营理论也不行，需要综合平衡和设定正确的目标我还处在一个成长过程中，和大家的看法差不多。

在公司成立的第6年，我想跟大家聊聊，那些从现在开始想开公司的女性希望从《20几岁，你也可以当老板：用自己的生活方式去创造人生》里找到你的具体答案。

选择自己的人生路程是一件非常愉快的事，自己创造的道路让后人继续行走，真的能让自己感到十分欣慰。

人生的幸福一定是和你能带给周围多少人幸福有关系，大家不想一起度过充实的每天一天吗？

我的老板职位没有从父辈那里继承，没有利用父辈的财产，没有接受过当老板的特殊训练，没有取得过MBA资格，我估计自己与《20几岁，你也可以当老板：用自己的生活方式去创造人生》的各位读者相差无几。

在什么都不明白的情况下，26岁那年从零开始创业。

对于年轻的老板总有人认为她一定有什么特别优越的背景。

实际上我一开始就什么都没有，我只是坚信无论是谁都有机会，所有的一切都是由思考来决定。你若想真正有所作为，你的梦想就一定会实现。



<<20几岁，你也可以当老板>>

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>