

<<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>