

<<创业学>>

图书基本信息

书名：<<创业学>>

13位ISBN编号：9787300099576

10位ISBN编号：7300099572

出版时间：2009-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：卡普兰，沃伦 著，冯建民 译

页数：367

译者：冯建民

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>

前言

无论是在大企业还是小公司工作，都无法让你拥有成为创业者所需的特质，这些特质包括：接受挑战的勇气、坚忍不拔的品质、忘我工作的精神、承担财务风险的实力等。

如果你未来的目标是成为创业者，怎样才能真正认识你所做出的这个选择将会遭遇的困难和带来的回报？

你又如何获得实现目标所需的信息和技能？

本书希望能为你提供创业所需的信息，使你能在今天激烈竞争且充满敌视的商业环境中成为创业者。

本书的作者——纽约哥伦比亚商学院的卡普兰教授和宾夕法尼亚州立大学的沃伦教授获准开设创业学课程已五年多了。

在这五年中，不少学生、校友、投资者、小企业和同事在我们这里接受了关于创业的忠告。

两位作者自身都是创业者，并且经验丰富。

卡普兰教授是DatamarkTechnologies公司的负责人，这是一个从事顾客忠诚度跟踪和电子礼品贺卡项目的科技营销公司。

沃伦教授曾创立了好几家公司，他目前是个风险资本家。

因此，两位作者不仅了解创业学研究的最新成果，拥有丰富的实践经验，而且拥有创业的一手资料。

这些一手资料一方面来自他们自己创建和经营企业的经历，另一方面来自对其他企业经营者面对困难和考验时的劝告。

我们希望通过这本书和相关网络资源将我们的经验、知识和建议传达给你。

《创业学》（第2版）将会为你提供一个互动的学习经历，内容包括创业启动和成长过程中所要面对的挑战、需要解决的问题和将会获得的报酬。

多年来，本书作者既当创业者又做老师。

我们坚信创业技能只能在处理创业者都会遇到的且富有挑战性的问题中获得。

因此，本书的特点是：能让同学们在真实的环境和案例中不断接受挑战，进行实际操练，以获得在当今复杂世界中创建公司所需要的技能。

通过阅读本书，你可以学习如何成为成功创业者并获得作为创业者如何避免相关问题的提示。

在第1章的结束部分，你将有机会通过回答网上的个人创业测试了解你对本章内容的理解程度。

此测试一方面基于创业者在创业之初扮演的角色和所具有的功能；另一方面基于你在执行每项工作时的干练程度。

<<创业学>>

内容概要

这是一本很有特点的创业学教材。

两位作者既是在美国顶尖商学院主讲创业学课程的教授，又是成功创建了自己的企业、经验丰富的创业者。

书中提供了大量一手的创业资料和案例，使读者得以在真实的商业环境中不断接受挑战，进行实际操练，获得在当今复杂世界中创建公司所需要的技能。

在体例结构上，作者独创了创业路标图的模式，将全书按创业的四个阶段分成4篇12章，并在每一章之前都附有创业路标图，明确了各阶段必须完成的特定任务。

第1篇“创业启动”奠定了创业的基础，阐述了从开发创意和商业机会到准备一个更有胜算的商业计划再到创立公司的过程。

第 篇“融资渠道”介绍了在创建企业以及企业不同发展阶段中获取资源的方法及具体的筹资方式。

第 篇“实施”重在讲解企业日渐成熟时为其成长进行知识产权管理和商业模式开发的方法。

第 篇“创业模式：扩张和退出”分析了创业经营和退出战略的不同方式。

本书适用于MBA、EMBA和企业管理专业的教师与研究生，企事业中高层管理者和职业经理人；还可作为各行业人员的创业培训教材，以及对创业感兴趣的研究者和社会读者的优秀参考书。

作者简介

杰克·M·卡普兰 (Jack M.Kaplan) 美国哥伦比亚商学院创业研究副教授，长期为创业者和企业家讲授创业学课程。

曾成功创建并管理了三家公司，现为Datamark Technologies公司总裁。

他还是安永年度企业家奖的评委。

<<创业学>>

书籍目录

第1篇 创业启动 第1章 创业过程 引言 创业概况 本书的特色 为何要成为创业者
 创业：一生的选择 创业公司的成长 成长期 创业者的心智 第2章 创新的艺术——提出
 创意和开发商机 引言 创新的重要性 创新的定义和类型 创新框架 寻找和评价创意
 将创意变成商机 使商机成功的五个步骤 第3章 市场调研 引言 成功营销计划的特点
 进行营销分析 定义市场细分 竞争分析 制定定价和销售战略 渗透市场并建立销售
 渠道 第4章 设定公司目标 引言 确定最佳所有权形式 公司运营的形式 独资公司 C
 型公司 S型公司 合伙制公司 有限责任公司 公司业务开办清单 制定雇佣双方协议
 制定股票期权协议第 篇融资渠道 第5章 紧密控制型公司的融资 引言 早期阶段融资
 自助成长法 通过银行贷款筹资 如何利用商业银行 准备贷款申请 如何申请贷款
 确立债务条款 与银行家建立关系 通过政府渠道筹资 小企业创新研究计划 第6章 高速增
 长企业的权益融资 引言 权益投资基础 天使投资者 理解风险投资的过程 选择风险
 投资者的原则 私募 了解如何评估一家企业的价值 收益评估 资产评估 现金流折现
 评估 了解投资机会评估：资金的时间价值 净现值法 内部报酬率第 篇实施 第7章 竞争
 优势——发现知识产权的价值 引言 什么是商标 什么是版权 什么是专利 授予专利
 的条件有哪些 如何保护知识产权 创意存档 什么是前案技术 利用搜索选项 从创意
 到企业专利的过程 什么是商业秘密 逆向工程 第8章 商业模式和信息的作用 引言 定
 义商业模式 抓住供应链的价值 利用数据库创造价值 锁定顾客 许可经营和特许经营
 外包业务 开发创新的文化 第9章 资金管理 引言 理解财务报表 回顾和分析资产负
 债表 怎样利用比率分析财务报表 损益表的价值 怎样利用比率分析利润率 现金流量表
 的价值 理解财务报表的附注 编制财务计划 进行现金流预测 进行盈亏平衡分析 税
 收第 篇创业模式：扩张和退出 第10章 创业的评估和回报 第11章 撰写完备的商业计划 第12章 机
 会青睐有准备的人术语表译后记

章节摘录

第1篇 创业启动 第1章 创业过程 教育的目的不是灌输知识，而是启发心智。
——威廉·基茨 (William Keats) 学习目标 描述创业的五个阶段，从识别商机到风险评估。
理解人们为什么要成为创业者。
识别不同类型的创业者。
为创业公司界定成长性问题。
了解创业者的心智和共同特征。
探究自己的创业风格。

引言 没有任何经济领域像创业这样重要并充满活力和创造力。
在过去的30年中，美国社会的各个领域和几乎所有世界上的成熟经济体都已充分地感觉到创业者和小创业者创业所带来的影响。
创业的急剧增长已经成为不断变革的经济系统的核心，同时，与其他经济领域相比，有更多雇员在为这此企业工作。
在美国，小企业和新创企业雇员人数的增长远比其他部门雇员人数的增长迅速，而且这种趋势仍在日益加剧，全球创业观察项目 (Global Entrepreneurship Monitor) 的研究显示，国与国之间高达1/3的经济增长的差异来自创业行力。
影响美国经济的一个重要因素是美国每年新增60万-80万个公司为社会创造了更多的就业机会。

编辑推荐

没有什么比创建自己的企业更令人激动和具有挑战性的了！
但是在创业之前，你需要掌握实用的技能及来自真实世界的经验。
《创业学（第2版）》的两位作者采取了一种极其实用的方法来指导创业者。
书中提供了大量真实的案例，使你得以思考创建新企业的各方面问题，就好像你正在实际经营着企业一样。
作者从实践者的角度提出了创业的关键问题，为你提供创业成功所需要的技能、工具及知识框架。

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>