

<<创业圣经>>

图书基本信息

书名：<<创业圣经>>

13位ISBN编号：9787506033633

10位ISBN编号：7506033631

出版时间：2009-1

出版时间：东方出版社

作者：大前研一

页数：318

译者：周迅

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>

<<创业圣经>>

内容概要

“全球五位管理大师之一”、“日本战略之父”大前研一率领日本众多管理学大师向你传授创业的基础知识与创业在起步、发展等各个阶段的成功秘诀和必备技能。

如果你对自己的创业构想有70%的把握，就要立即将其付诸实施。

为什么不等到有100%的把握再开始创业呢？

这是因为在时机到来的时候要马上开始行动，在创业中我们不能缺少“边前进边思考”的姿态。

在事业起步后，最重要的是明确自己的企业与其他同业者的差异，而实现差异化的具体措施就是要持续开创其他企业无法模仿的事业，并实行“品牌战略”。

拥有《创业圣经》，拥有实现创业梦想的能力！

<<创业圣经>>

作者简介

大前研一，1943年出生于日本福冈县。

早稻田大学理工系毕业后，分别获得东京工业大学硕士学位与麻省理工学院（MIT）博士学位。

1972年入职麦肯锡公司，曾担任麦肯锡公司日本分社社长。

公司董事、国际著名企业顾问。

1994年离开麦肯锡，现任Business Breakthrough的董事长、创业者商学院（AttackersBusinessSch001）校长和一新塾校长、美国加州大学洛杉矶

分校（UCLA）教授、斯坦福大学客座教授等。

主要著作有《企业参谋》、《大前研一的创业者商业学院PartIV》（President出版社）、《专业主义》（钻石出版社）等。

<<创业圣经>>

书籍目录

序章 21世纪是创业的最佳时期 一、无形的新大陆 二、在网络世界中灵活运用谷歌 三、参考Kenko的商业模式 四、利用周末学习创业方法 五、从维纳斯广场看细分市场的变化 六、维纳斯广场的三个改革 七、服装界的戴尔 八、理解四种经济形式 九、破坏了前提条件的费用距离 十、网络革命形成的新世界 十一、让GPS的商机无限延伸 十二、IC标签与IC卡带来的大变革 十三、宽带引发的“产业猝死” 十四、数字时代搭建同一个载体 十五、商业世界允许借用别人的想法 十六、只要想创业方法有很多

第 部 创意·商业模式·拟定事业计划书 第1章 创业的思考方法——假说思考 一、创业思考的原点 二、优秀的创业理念 三、事业构想就是思考轮廓不清晰的问题 四、何谓创造性的思考方法 五、就要“固执己见” 六、在任何时间、任何地点训练思考方法 七、系统地展开思考 八、创业的重点——“边前进边思考” 九、战胜创业的艰辛 十、拓宽人脉 十一、以三种事业形态预计成功 十二、平衡事业构成 十三、创业团队的构成 十四、坚持做自己喜欢的工作

第2章 事业计划书的拟定要点 一、创业者应该思考的战略课题 二、拟定事业计划书的检查重点 第3章 起步战略与“有魅力”的事业计划书 一、创业意味着什么 二、创业必须掌握的知识 三、制定创业方针 四、尝试拟定创业计划书

第 部 成为一流创业者的必备技能 第4章 从成功事例中学习21世纪的企业理念 一、西南航空的“隆人”们 二、提高企业战略效率的重点 三、西南航空的差异化举措 四、从全才转为专才的时代 五、西南航空不提供的服务 六、舍弃应该舍弃的顾客 七、品牌战略 八、可口可乐的品牌力量 九、出售“骑摩托车的快乐” 十、狂热的信徒为何产生 十一、领导在企业中担负的职责 十二、用话语表达自己的想法 十三、扔掉过往的成功经验 十四、比起“ What ” 更应该重视“ How ” 十五、西南航空的企业理念 十六、成为创业家的三个关键词

第5章 实现事业计划和事业蓝图的关键 一、创业者的事业计划 二、蓝图的实现 三、企业发展和破产的分水岭 四、创业者的时代

第6章 组织运营与人才管理 一、人才的聘用与组织的运营 二、组织运营、人才管理的方法

第 部 事业走向成功的资金战略 第7章 培养数字管理能力 一、培养数字感觉 二、“无资产经营”的必要性 三、经营活动中必须具备的数字感觉 四、随着企业的发展而产生的业绩管理的课题

第8章 成功的资本政策 一、“增资”是有效的筹资方式 二、以首次公开募股为目标 三、资本政策的重要性 四、股票上市的优缺点 五、资本政策的实施 六、制定资本政策的三个铁则 七、制定资本政策的实质 八、资本政策失败案例 九、更好地利用风险投资的方法 后记

<<创业圣经>>

章节摘录

序章 21世纪是创业的最佳时期一、无形的新大陆 产业革命后历经250年发展起来的产业社会可以说是一个“Domore better”的社会。

也就是说要比过去做得更多、更好。

发展的目标也是“faster”（更快）、“smaller”（更小）、“lighter”（更轻）。

这是一个一切事物都可以与昨天进行比较的社会。

但是今后不能再这样发展下去了。

之所以这么说，是因为世界已经发生了变化。

整个世界逐渐变成了一个没有国界的舞台，而且构成这个舞台的要素非常复杂。

21世纪是由无边界经济、网络经济和复合经济这些新经济形式与凯恩斯经济混合构成的。

关于此观点我也将在后文中叙述。

我在《The Invisible Continent》一书中也提到这点。

这本书在日本已经由东洋经济新报社以《新资本论》为书名出版了。

原书名可直译为《无形的新大陆》。

书中阐明了21世纪将是一个由很多看不见的要素组合而成的社会，而这与当今的社会是完全不同的。

21世纪的社会将是一个看不见的新大陆，而现在的社会是一个“看得见、摸得到”的社会。

所以我们不能采取以往的行动模式。

同时，以“Do more better”为行动指针来改造世界的方法在日本以及诸多国家已经行不通了。

如果你想开创新事业，那么你首先要理解这个新社会是怎样的，并按照对新社会的认识创造出适合这个社会的事业。

因此你需要有看清“无形的新大陆”的能力，这种能力可以称为“构想力”，而且在以后的发展中这种能力也是至关重要的。

那么这个看不见、摸不到的新社会究竟是怎样一个社会呢？

我想用一个比喻来说明。

如果我们将“无形的新大陆”比喻成一片茂密的原始森林，那么其中必然充满了危险。

例如：森林中不容易分辨方向，很容易误入歧途，甚至会因饥饿而误食有毒的果子；也可能因为一不小心而被毒蛇咬伤，甚至被野兽吃掉。

看不见的新大陆就是这样一个危机重重的原始森林。

可是即使是这样一个处处隐藏危险的社会，如果你能深谙其中的玄机，你就能从树皮剥落的形状中得知猛兽的去向，从空气的流动得知风的方向。

但是很多人因为危险而不敢擅入这片原始森林，他们更愿意踏入绿色的平原，安于做工薪阶层的一员，他们甚至会把那些勇于闯入原始森林的人当作傻瓜。

但是谁也不能保证绿色的平原会永远充满绿色，其中也有草原变成沙漠的情况，如中国黄河沿线某些地区的草原就因为干旱而变成了沙漠。

因此，比起停驻在平原之上，勇敢地去开垦充满未知的原始森林，你更有可能得到一片丰饶的土地。

二、在网络世界中灵活运用谷歌谷歌是网络经济中绝佳的成功范例。

谷歌现在已经变成了一个世人皆知的专有名词，但最先考虑开创谷歌的人为了向人解释自己的想法一定煞费苦心。

有些人也许能了解，但是对不明白的人来说它就是“无形的新大陆”。

那么，从谷歌中我们能看到什么呢？

据统计，现在网页总数已达24亿，而使用谷歌就能在零点几秒内从这庞大的信息库中搜索到自己想要的信息。

网络社会就是一个巨大的森林，在这个森林中，谷歌能在瞬间帮你找到你需要的信息。

不过，有善于在这片网络森林中探险的人，也有不善于在网络森林中探险的人。

不善于使用谷歌的人只输入一个单词进行搜索，如果只输入“裙子”这个单词的话，谷歌会弹出数量庞大的搜索结果，而善于使用谷歌的人就知道应该输入多个关键词去搜索，比如说他会同时输入“裙

<<创业圣经>>

子”、“女性”这几个词，这样就能有效地缩小搜索范围。

在密林中探险时，如果熟谙探险的方法，就能减少到达目的地过程中的障碍物。

在“网络森林”中，如果你能成为谷歌高手，就能更快、更有效率地找到自己需要的信息。

例如在制定事业计划时，如果想知道谁曾经尝试开创过这个事业，或是谁有过失败的前例等更多信息时，可以通过熟练使用谷歌将获取信息的时间减少1/100、1/10甚至1/5，这对想要创业的人来说是很重要的。

如果在网络森林中能不迷路，就等于拿到了能更快、更准确地开创新事业的地图。

现在，社会上出现了一个新的群体——网民。

所谓网民是指拥有自己的邮箱地址、URL的人。

据统计，目前世界上共有10多亿网民，这些人居住在同一个空间内，可以自由地进行交流和对话，并且没有国家和地理位置的区分。

这种现象是人类社会自出现以来从未有过的。

而这10多亿人中的一大半在数年内都在陆续使用谷歌，因为他们想要的信息都已存在于这个网络社会中，但是如果没有一个向导，人们就只能发发邮件之类的，并不能有效的利用互联网上的信息。

所以人们不得不使用网络社会的向导——谷歌。

在这10多亿人当中使用谷歌的用户，有的在中国，有的在美国，有的在日本。

因此，可以想见，不到5年，这些人将拥有相同的文化，甚至相同的做事方式。

到那时，比起中国人的特征、美国人的特征、日本人的特征，他们作为网民的特征将更加明显。

因此，在新大陆上，一定要成为谷歌高手。

在构想事业时，一定要想到这10多亿网民，如果能抓住这个商机在网络社会中创业，那么你一定能够像欧洲人最初踏入美洲大陆一样，看到的将是无边无垠的广袤大地。

在今后的时代中，需要通过各种尝试来捕捉开创事业的机会，即使你的尝试失败了，也不会一无所有，因为开拓这片新大陆的人太少了。

三、参考Kenko的商业模式2004年6月，创业者商学院的第一届毕业生后藤玄利创办的Ken—ko株式会社在东证Mothers上市了，Kenko是一家在网上销售食品补充剂和医药品的网络公司。

公司成立初期，由于资金短缺，因此也无法打广告，于是后藤玄利开始拼命研究起谷歌来，努力开展SEO，SEO（Search Engine Optimization）也称为搜索引擎优化，是为了让自己的网页出现在搜索结果的上方的，对自己公司的网页进行设计。

最近的搜索引擎都是由复杂的方程式和多种要素构成的，在理解这些要素的基础上，采取适当的SEO对策的话，是很有可能让自己公司的网页显示在搜索结果的最上面的。

后藤玄利按此进行了网页设计，只要人们输入健康食品和食品补充剂的名字，Kenko的网页就会出现在搜索结果的最上面。

同时他在网页上还加上了“订购请点击”这样的点击购买按钮，顾客可以立即在网上购买Kenko的商品。

通过使用这种办法，公司虽然未做任何广告，一天，某种健康食品的订购量却达到了600个；公司调查了一下原因，原来在前一天的电视节目介绍了这种健康食品。

全日本约有6 000万网民，有的网民观看了这个节目后，就在网上搜索，而Kenko公司的网页出现在搜索结果的最上方，他们打开这个网页，阅读了相关的产品说明后，立即在网上进行了订购。

不过由于Kenko没有资金，因此公司无法库存约有19000种的食品补充剂，所以后藤玄利就在日本最大的药品批发商店的隔壁租了个办公室。

因此公司在收到600个订单后，可以临时去批发商店采购600个商品进行销售。

可以说这是一种市场依靠谷歌，供应依靠日本最大的药品批发商的商业模式。

后藤玄利是在大分县的农村开创这个事业的，因为谷歌的出现，“没有资金”、“地理位置偏僻”这些不利条件已经不再成为问题，不仅如此，正是由于“没有资金”、“地理位置偏僻”再加上“个人努力”成了Kenko在“无形的新大陆”——网络社会中取得成功的三个显著特征。

四、利用周末学习创业方法关于在网络社会这个原始密林中的探险方法，虽然我只列举了两三个，但大家只要掌握了其中的要领，创业灵感将会源源不断地涌现出来。

<<创业圣经>>

在谷歌上搜索时，一定要带有明确的目的，如果只是漫无目的地四处看看，就成了网上冲浪。

因此，要有意识地收集信息，这样才能积累起自己的知识。

比如说你在周六的下午有3个小时的空闲时间，平时在这个时间里可能出去玩，或是睡懒觉，或是看电视，现在你要把这个时间利用起来学习我教给你的方法。

你可以首先给自己设定一个课题，比如说“如果要在日本建一个精酿啤酒厂，应该怎样做”，然后规定自己在3个小时内完成事业计划。

如今，啤酒的制作方法已经全部在网上公开了，例如：哪里的啤酒制造机械优良？

啤酒花从哪里采购？

价格是多少？

哪里产的大麦质量好？

哪个顾问公司对啤酒销售最有经验？

——这些信息全部可以在网上免费获取。

后记

创业者商业学院认为真正的创业者应具有学习实践技能、构筑人脉网并促成自身成长的能力。另外，真正的创业者还要能从各种商战实践中积累经验，将其转化成企业的实际业绩，并不断推动企业向前发展。

用一句话概括来说，真正的创业者就是能一边学习一边持续实践的人。

要培养学员的这种素质，决不能单纯地只教授技能。

还要激活他们内在的成长机能。

为此，创业者商学院向他们提供了各种相关课程和拓宽人际关系的机会。

我们将这10年间的“创业者培养讲座”的演讲稿重新编辑，并集结成册，编成此书，奉献给读者。

最后我们想以创业者商业学院的校训作为结语，这是从大前研一校长的讲座与给学员的建议中精选出来的，希望能给有志于创业或正准备创业的人以启发，成为他们内在的成长机能的原动力。

<<创业圣经>>

编辑推荐

21世纪是创业的最佳时期！

经济危机是改变人生的契机！

从创业构想到蓝图实施，从思维方法到实际技能，《创业圣经》大师研一教你如何创业。

<<创业圣经>>

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>