

<<把想法变成钱>>

图书基本信息

书名：<<把想法变成钱>>

13位ISBN编号：9787506037693

10位ISBN编号：7506037696

出版时间：2010-3

出版时间：东方出版社

作者：（美）戈登，（美）特朗普 著，陈蔚 译

页数：239

译者：陈蔚

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>

<<把想法变成钱>>

内容概要

本书是一本指南性读物，它的目标有三点：第一，鼓舞读者，使他们向自己的创业目标勇敢地迈出富于想象力的、不可逆转的一步；第二，揭开创业历程的神秘面纱，展示从创业起步到成长的全过程；第三，帮助你的事业取得更大的发展。

将本书的几个主题组合在一起就是一台“印钞机”的模型，它可以形象地揭示出创业的整个历程：你的想法和机会从机器的上端输入，机器通过对原料的处理、提炼和重组，在终端吐出钞票来。

你为客户创造或增加的价值越多，你的利润就越丰厚，即没有价值就没有利润。

增加客户价值的方法有很多，作者毫不吝惜笔墨地在本书中对它们进行了详细阐述。

唐纳德·特朗普创造了美国的神话，激励着越来越多的人去实现自己的创业梦想。

他在本书中提醒所有的创业者——你要做的就是这样：一步紧跟着一步，开始是一小步，然后步子越来越大、越来越坚定、越来越有力量。

走你自己的路，这样你才能到达自己想去的地方。

<<把想法变成钱>>

作者简介

迈克尔·戈登，五家企业的创始人，美国巴伯桑大学、哈佛大学培训学院和巴黎国际管理学院的教授。
他在企业战略创新、企业领导力培训和企业发展战略方面有着独到的经验。

<<把想法变成钱>>

书籍目录

致谢引言：为你的美妙的旅程全力以赴吧第一章 特朗普论创业第二章 释放你的创业能量 一、创业定义 二、你 三、你的目标 四、关键性创业技能 五、本章小结第三章 感受恐惧——放手一搏 一、障碍 （一）缺乏资金 （二）经济损失风险 （三）职业风险 （四）情绪问题 （五）家庭压力 （六）健康问题 （七）缺乏良机 （八）风险耐受度低 （九）惰性 （十）“我还是不觉得自己拥有了创业者的必备素质” 二、头脑风暴是一种解决问题的有效工具 三、本章小结第四章 确立正确的起点——以CUSTOMER模型为基点 一、戈登的CUSTOMER模型：竞争成功的九大要素 （一）文化 （二）独特性 （三）战略 （四）技术 （五）机会 （六）管理 （七）执行 （八）资源 二、CUSTOMER模型是一个整体 三、本章小结第五章 寻找想法 一、寻找商业想法 二、想法无处不在 三、分析想法与你个人的适应性 四、三个企业家的故事 （一）史蒂芬 （二）亚当 （三）黛博拉 五、本章小结第六章 确定一个（而且只能是一个）机会 一、案例研究：Plastechnology 二、想法与机会之间到底有什么区别 （一）规模要多大 （二）发展速度要多快 （三）风险有多大 （四）前景如何 三、本章小结第七章 自力更生 一、Plastechnology的自力更生 （一）尼古拉斯·格雷厄姆 （二）杰克·多赫提 二、本章小结第八章 准备与你的竞争对手“开战” 一、波特的五种力量 （一）顾客的力量 （二）供应商的力量 （三）新竞争对手所构成的威胁 （四）替代性产品 （五）对手之间的激烈竞争 二、朝阳产业和夕阳产业 三、搜集竞争对手的“情报” 四、争取成为最强大的竞争者 五、本章小结第九章 设计好你的“印钞机” 一、商业设计和你的“印钞机” 二、商业设计的三个要素 （一）经营战略 （二）收入来源 （三）业务运作 三、三个实例以及从中得到的经验教训 （一）肉制品行业 （二）注塑制模公司 （三）静电控制公司 四、本章小结第十章 虚拟化和全球化 一、正确地为你的“印钞机”做一个虚拟的商业设计 （一）业务运作 （二）收入来源 （三）经营战略 二、专注于提高网站访问量是你获得竞争优势的源泉 三、在网络上赚钱 四、本章小结第十一章 做得好和做好事第十二章 制定一个克敌制胜的经营战略第十三章 计划你的增长和盈利第十四章 迅速动员各种强有力的资源第十五章 制定一个简单有效的经商计划第十六章 成为一个双赢的谈判者第十七章 筹集资金第十八章 高度关注客户第十九章 发射你的事业第二十章 快乐地承受成长的痛苦注释

<<把想法变成钱>>

章节摘录

(三) 职业风险 这一点很容易理解,如果你成功地建造起属于自己的“印钞机”,你就将创造令人神往的、完全符合自己特点的职业生涯。

你可以自由选择与你共事的人,再也没有比这更好的事情了。

在我的第二次创业中,我希望在开拓国际营销业务的同时仍然能够保留在自己公司的CEO职务,这就需要建立一个强有力的组织机制,保证我出差时它可以维持公司的正常运作。

我要做的事情很多:游览全球、参观各种国际贸易展览、与全球的分销商和客户接洽。

对我而言,即便要承担如此繁重的工作,我也不可能放弃自己的公司。

这就是我在前面说的第二点:除非你有了十足的把握(第六章)确信自己抓住了商机并且相应的资源已经到位,否则不要放弃自己的本职工作。

这又回到了我们刚才讨论过的经济风险管理。

(四) 情绪问题 自信源自于成功,所以你需要追逐成功。

如果你跳不过“尝试游戏”的循环,你可能会因此丧失自信心和自我认同感。

即便开始时候的一些尝试没有成功(记住:它们不是失败),你的自我认同感也应当增强,因为你从中学到了不少东西,而且你还有勇气继续尝试下去,就像爱迪生一样。

爱迪生成功了,你也同样做得到。

只要你足够小心谨慎、坚持努力,还要控制好支自己的支出。

(五) 家庭压力 对我而言,在创业追求与保持强烈的家庭热情这二者之间保持平衡非常重要

。第一次创业开始的时候,我的孩子都还小,想起那些因为创业而未能和孩子们共同度过的时光,我现在还愧疚不已。

只要有可能,我都会尽量顾及自己的家庭,争取各种可以和家人团聚的机会。

我父亲恰好也在那个时候去世,所以整个家庭都需要情感上的慰藉。

家庭意识和敏感使我能够在家庭和事业之间找到平衡点。

<<把想法变成钱>>

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>