

<<互联网创业导航>>

图书基本信息

书名：<<互联网创业导航>>

13位ISBN编号：9787509602003

10位ISBN编号：7509602009

出版时间：2008-5

出版时间：经济管理出版社

作者：宋玉贤

页数：231

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>

<<互联网创业导航>>

内容概要

本书结合了大量的案例，分析了互联网创业与传统创业的不同之处，用生动的案例和新颖的观点诠释了如何使互联网成为创业者的“蓝海”。

对创业者应如何运用创新思维方法去寻找创业的机遇。

如何从客户的角度和投资者的角度选择和评价互联网创业项目以及在互联网创业过程中如何营销、如何规避互联网创业风险等进行了系统性的探讨和论述。

在写作风格上通俗易懂，联系实际。

采用了真实的案例和作者的亲历经验，其中既有成功的经验，也有失败的教训。

通过案例分析，对互联网创业的感悟得以升华。

新颖的观点与实践案例相辅相成。

使本书展现给读者一种独特的视角。

对互联网创业的经历体验以及对互联网过程的提炼，使本书又可以成为互联网创业的实用指南。

无论是拥有足够的资金，也无论是否身怀技术专长，如果想尝试互联网创业，都可以在本书中找到适合自己的篇章，亦可作为大学生创业课程的指导教材或参考用书。

<<互联网创业导航>>

书籍目录

第1章 创业——从互联网起航 一、互联网让成功不再遥远 (一) 初识互联网创业 (二) 网络创业先习“水性” (三) 寻找互联网创业的“蓝海” 二、创业的种子在互联网上成长 (一) 互联网创业的孕育期 (二) 互联网成长的长期 (三) 互联网创业的成熟期 (四) 互联网创业的衰退期 三、选择互联网创业的理由 (一) 互联网创业的进入门槛 (二) 互联网创业的启动成本 (三) 互联网创业的发展速度

第2章 启动互联网创业引擎 一、创业思维在互联网上畅想 (一) 创造商机的思维 (二) 发掘商机的思维 (三) 判断商机的思维 二、让创业思维理性升华 (一) 创业思维的共性 (二) 创业思维模式 (三) 创业思维的误区 三、创业素质是创业思维的翅膀 (一) 渴望成功 (二) 勤思善谋 (三) 嗅觉敏锐 (四) 善假于物 (五) 顽强坚韧

第3章 发掘互联网创业项目 一、寻找互联网创业机遇 (一) 时势造英雄 (二) 欲望成就梦想 二、价值是互联网创业的根基 (一) 头脑风暴激发创业灵感 (二) 价值链分析方法 (三) 用价值链分析互联网创业项目 三、赢利模式是互联网创业的推动器 (一) 销售是硬道理 (二) 流量可以变成钞票 (三) 网络经纪“粘”住客户才能赚钱 (四) 网络媒体——圆梦又赚钱 (五) 网络服务前景无限 (六) 玩，也能成就事业

第4章 迈向互联网创业之路 一、选择同行者 (一) 创业团队组合

第5章 夯实互联网创业基础

参考资料

章节摘录

第1章 创业——从互联网起航 提及创业，一些人会萌生出一种成功的企盼，希望有朝一日能够成为像李嘉诚、比尔·盖茨那样的人；也有一些人会不由自主地产生畏惧心理，他们害怕自己单薄的小舟被市场的风浪所吞没。

当然还有一些人将创业视为遥不可及的天方夜谭。

无论对创业持一种什么样的心态，如果不想错过一生中可能成功的机会，如果想趁着年轻为自己积累一笔用金钱无法衡量的财富，那么就应该勇敢地去尝试互联网创业。

因为有了互联网这样的现代信息技术，使得创业不再遥远，使得成功不再是天方夜谭。

一、互联网让成功不再遥远 在21世纪的今天，互联网已经脱去了神秘的面纱，从专家学者的实验室走进了千家万户，甚至成为人们工作和生活的一部分。

互联网在改变人们的工作和生活方式的同时，也让更多的人找到了一条通向成功的道路——互联网创业之路。

（一）初识互联网创业 在我们讨论互联网创业之前，有必要对创业的概念做一个回顾。

尽管人们对创业这个概念似乎并不陌生，而且近几年有大量国内外的专家学者对创业进行了研究和探讨，但是迄今为止，人们很难用一个标准的统一的概念来诠释创业。

创业根据人们各自的理解被冠以各种各样的定义。

一些学者认为，发现并把握机遇是创业的一个重要部分。

而另一些学者则说，创业包括创造价值、创建并经营一家新的营利型企业的过程，即通过个人或一个群体投资组建公司，来提供新产品或服务，以及有意识地创造价值的过程。

<<互联网创业导航>>

编辑推荐

无论是否拥有足够的资金，也无论是否身怀技术专长，如果想尝试互联网创业，都可以在《互联网创业导航》中找到适合自己的篇章，亦可作为大学生创业课程的指导教材或参考用书。

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>