

<<项目包装>>

图书基本信息

书名：<<项目包装>>

13位ISBN编号：9787560529899

10位ISBN编号：7560529895

出版时间：2009-6

出版时间：西安交通大学出版社

作者：刘世忠

页数：192

译者：刘世忠

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>

<<项目包装>>

内容概要

2008年开始的全球性金融危机犹如瘟疫一样席卷全球。

我国企业也受到不同程度的影响，出口下降、工人下岗、失业增高，使本已积重难返的大学生就业问题变得更加严峻。

据国家人事部统计资料显示：2009年全国高校毕业生超过560万，近两年沉积的未就业的高校毕业生约有480万人，2009需就业的大学生高达千万人。

一边是更多的毕业生需要就业，另一边却是工作岗位减少、大量员工失业的现状。

如何能在这场就业危机中杀出重围，找到一方立足之地，成为2009年人们最关注的问题之一。

对于不能就业的人来说，只能选择自己创业。

国务院实施扩大就业的发展思路，明确强调“以创业带动就业”，使“创业”成为备受大学以及社会关注的焦点。

可是创业对于刚毕业的学生和下岗工人来说，有高达95%的失败率。

实际上10个创业者有9个都成为了烈士，撞死在刀口上。

阿里巴巴总裁马云这样形容：“今天市场很残酷，明天更残酷，后天很美好，可是大部分人死在明天晚上看不到后天的太阳。

”这就是目前创业的现状。

毕竟创业需要很多经验，诸如商机判断、项目（产品）选择、市场分析、项目选址、资金投入、项目运营、项目包装、营销策划、广告传播、员工激励等，任何一个环节均存在风险。

但实际上，你很难一开始就能熟练掌握和高超运用每一项过程，你需要丰富的经验。

经验从哪里来，有两种方法：一是按照自己的创业思路走，亲身实践一遍，但不排除付出惨重代价的可能；二是学习与交流，和成功创业人士分享实战经验，学习创业的方法，结合你自己当前的能力和资源，把能够回避的风险看得清清楚楚，尽可能的减少损失。

创业初期是相似的，结局却大相径庭，有人轻轻松松赚大钱，有人劳累一生赚小钱，相似的开始，不同的结局，关键在于你选择什么样的方法。

本书内容是有了创业项目和构想后，怎么把这些构想商业化，诸如如何选址？

如何造势？

如何吸引人流？

如何给企业产品穿上外衣，制造消费者非买不可的理由？

<<项目包装>>

作者简介

刘世忠：中国十大创业培训师，中国广告策划专家，企业金牌讲师，远视界创业培训机构董事长，多家知名出版社撰稿人。
他整合多年商战经验，先后著成《品牌策划实务》、《老板是怎样炼成的-商机发现》、《老板是怎样炼成的-项目包装》、《老板是怎样炼成的-项目运营》、《老板是怎样炼成的-广告与传播》。

刘世忠学识广博，经验丰富。
作为培训师，他将相声的幽默融入陕北腔调的普通话中，演讲风格独特，堪称培训师中的怪才，被誉为培训界的“赵本山”，华人最权威的实战型培训专家“余世维”的接班人。
他是中国大陆创业培训第一人，他的书也是论实战于谈笑间，寓理论于诙谐中，蕴哲理于浅显处。这几本书理论联系实际，语言滑稽幽默，使你在励志中点亮人生，创业中改变命运，快乐中领略创业乐趣。
为满足广大创业者的要求，刘世忠的视频讲座VCD光盘也将随后推出。

<<项目包装>>

书籍目录

项目的前期安排 寻找合作伙伴 项目融资 项目选址企业注册和承担的税务 企业的组织形式 企业的注册流程 承担的税务项目包装策划 成功的项目需要策划 项目名称的包装策划 项目的包装策划 项目环境氛围的包装策划 价格包装策划 项目卖点的包装策划项目投市策划 造势策略 营销策略 广告策略 渠道策略 促销策略参考文献后记

<<项目包装>>

章节摘录

项目的前期安排 当你找到合适的项目，有了自己的创业计划后，就需要参照你创业计划书的内容来实施自己的计划了。

当按计划执行项目的时候，首先要做三件事情：第一件是寻找合作伙伴；第二是寻找创业资金，即融资；第三件就是寻找生产和服务的地理位置。

这三件事情做完，就等于你的创业正式开始了。

这时候，你就必须斩断一切后路，勇往直前，哪怕前面是刀山火海、万丈深渊，你都不要回头了。

马云说：“创业的时候，我的同事流过泪，我的朋友可能流过泪，但我没有，因为我流泪没用的。

创业者是没有退路的，最大的失败就是放弃，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，不过大部分人都死在明天晚上看不到后天的太阳。

”因此，在下决心创业的时候，要做好这些心理准备。

寻找合作伙伴 俗话说：“孤掌难鸣”、“独木不成林”。

有时创业仅靠一个人或一个团体的力量是不够的，特别是在当今科技高速发展的情况下，社会分工精细，门类很多，个人或一个团体所掌握的科学技术知识是非常有限的，在某些科学技术乃至具体工作环节上，哪怕是再杰出的人物或团体，亦不能独自完成，就好像现代人，谁也离不开谁一样。

一碗米饭，从选种育秧到端在饭桌上，有47道工序；一件衣裳，也是从选种育秧开始，再到机器织布印花缝纫，这些过程都不是一个人就可以搞定的，必须借助别人的力量才能攻克。

凡是善于借助别人力量的创业者，均可事半功倍，快速取得成功。

美国前国务卿基辛格是一位善于借用别人力量和智慧的能手。

他在处理白宫日常事务时，有一个惯例：凡是下级呈报的工作方案或议案，他先放置一边，过一段时间，再将提方案或议案的人召来，然后问他：“这是不是你最成熟的方案（或议案）？”

”对方做一番考虑后，通常不敢肯定方案绝对成熟，便会答道：“也许还有一些不足的地方。”

”基辛格听后，便会让对方将方案（或议案）再修改得妥善些。

一段时间过后，提案者会将修改过的方案再次送来，这时基辛格会将方案（或议案）看过，然后问对方：“这是你最好的方案吗？”

还有没有比这个方案更好的解决办法？”

”这样发问又会使提案者陷入沉思，将方案拿走再做研究。

这样反复几次，就会引发别人更深的研究思考，充分发挥他们的智慧。

经商创业也是如此。

要巧妙借助他人的智慧来提升自己，自己终究才会成为成功的创业者。

看看我们周围的企业，不管是世界级的企业，还是中国的企业，大部分刚开始的时候，都是几个人合作，一起打拼。

微软的比尔·盖茨和保罗·艾伦、苹果电脑公司的史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹、希望集团的刘家四兄弟、华帝的邓新华和他的七位老朋友、福星科技的郭广昌和他的四位同学……无不说明：合作更容易成功，更容易做大。

一个创业者要想快速成功，一定要认识到“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”这个道理，因为光靠自己单打独斗是很难成功的。

这就要掌握好借力的艺术，即借助别人的力量使自己的能力发挥出最大效果，真正做到“好风凭借力，送我上青云”。

因此，你要找一些志同道合的人来一起和你打天下。

因为每个人都有自己的强项和盲区，我的强项也许是策划，不善于言谈，那估计我做公司的战略和规章制度的制定最好；你的强项如果是善于和人打交道，那估计做销售最好；他的强项如果是做事细致，懂得财务，那他就做财务……所谓优势互补，说的就是这个道理：用你的优势，去弥补他人的劣势，以此来换取他人以自己的优势弥补你的劣势。

这就要求交朋友不能太单一，不能完全局限于自己的同行和具有共同爱好和兴趣的人之间。

所以，若你在某一方面有特长、有爱好、有优势，就更要有意识地结识与你的特长、爱好、优势有

<<项目包装>>

差别的人。

这才符合两络的结构和原则。

借助别人的智慧为我们共同生财，这是非常高明的招术。

此招的精妙之处是：配合别人，为我们自己赚钱，还要远远比自己一个人做赚的多。

世界首富比尔·盖茨能有今天的成就，也得益于在刚开始创业的时候，与合作伙伴保罗·艾伦和史蒂夫·鲍尔默的默契配合，优势互补。

艾伦是盖茨在湖滨中学的同学，他的父亲当过二十多年的图书管理员，因此从小便博览群书。

1968年，艾伦与盖茨在湖滨中学相遇时，比盖茨年长两岁的他以其丰富的知识折服了盖茨，而盖茨的计算机天分，又使艾伦倾慕不已。

于是两人成了好朋友，一同迈进了计算机王国，掀起了一场软件革命。

在谈到他们之间的友谊时，盖茨回忆说：“艾伦喜欢技术，专注于微软新技术和新理念”，艾伦在研发BASIC语言和操作系统方面显示了充分的远见。

正是对于技术上的敏感，艾伦才不断地向盖茨提出创办公司的要求，并一再鼓动盖茨退学创业。

盖茨则以商业为主，将销售员、技术负责人、律师、商务谈判员及总裁一人全揽了，两位创始人配合默契。

可以说艾伦是盖茨创业道路上最大的推动力。

正是他拿着登有微型计算机研制成功的消息的杂志去找盖茨，成功地说服了盖茨做点正经事。

也正是艾伦对技术的痴迷使得全新的BASIC语言最终得以出现，使微软最终成为软件领域的巨人。

“艾伦不是一个好管理者，因为他优先考虑的不是业务，而是对技术本身的痴迷。

”美国著名传记作家劳拉·里奇在这一点上也承认艾伦的重要作用，“微软之所以能够被载入商业史册就是因为其操作系统的成功。

”微软创业团队中的另外一个传奇人物也不容忽视。

这个人在微软的早期并不是特别重要的人物，但现在他却是微软公司的首席执行官——史蒂夫·鲍尔默，他同样是盖茨的同学，是盖茨在哈佛大学同一层宿舍楼的好朋友。

1980年，即比尔·盖茨创建微软的第6个年头，盖茨聘请小自己一岁的鲍尔默担任总裁个人助理，也就是他的助理。

他在自己的游艇上以5万美元的年薪和7%股份的合同聘用了鲍尔默。

当时微软才16名员工。

鲍尔默成为微软第一位非技术的受聘者。

从此，鲍尔默就开始了他在微软至今长大二十多年的激动人心的创业生涯。

鲍尔默与盖茨不同的是，他善于社交。

鲍尔默穿梭于哈佛的每一个角落，他似乎认识哈佛的每个人。

鲍尔默有句口号：“一个人只是单翼天使，只有两个人抱在一起才能飞翔。

”当盖茨与对手在对簿公堂时，鲍尔默主持了微软的大部分工作，撑起了微软的一片天；当盖茨正醉心于计算机软件研发时，鲍尔默却成为他的市场战略家。

微软公司的销售工作在鲍尔默的主持下几乎是一步一个台阶，使微软的年利润增长率达到28%。

不难看出，盖茨成为世界首富靠的并不是运气，而是在创业的过程中选择合适的合伙人。

通过与性格、能力互补的合伙人共同创业，盖茨将他的优势运用得恰到好处，用到了具有巨大财富的市场。

这样选择搭档，创业中途当然不会陡然夭折，而且创业成功的几率也增加了数倍，在互补的发展过程中，盖茨最终如愿以偿带上了软件帝国的皇冠。

另外，合作伙伴有时也是我们的创业投资人。

现在好多这样的事情：几个要好的朋友，拿出自己的钱凑在一起创业，这样更容易成功。

因为只要拿出自己的血汗钱，就觉得这个公司是属于自己的，这样更有归属感。

公司把大家紧紧绑在一起，公司搞不好，自己的血汗钱也打水漂，因此这样为自己奋斗更卖力。

相反，那些不投入资金的合伙人就没有这样的效果，毕竟自己没投钱，干好干坏都无关痛痒。

因此找创业合伙人时候，最好也让合伙人投资点钱进去。

<<项目包装>>

合伙创业就像婚姻一样，当你在对你的伴侣没有足够了解或未能解决冲突时，就匆忙进入一场婚姻，到头来性格不和，家庭不和睦，最终还是分道扬镳，可能会像仇人一样，甚至连朋友也不如。这类致命的错误也类似于商业合伙的失败。

另一方面，令人满意的、幸福的婚姻对于建立成功的商业合伙也是鼓舞人心的启示，能让企业迅速壮大，各方满意而归。

因此我们要了解和承认，商业合伙是一种亲密的关系，它也许像婚姻一样的复杂，有收获也有挑战。

.....

<<项目包装>>

媒体关注与评论

我们每个人，都想得到别人的尊重，都想得到社会的认可，都想展现自己的价值，那么创业无疑是一条最好的道路。

张瑞敏（海尔总裁） 对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。

创业者是没有退路的，最大的失败就是放弃。

马云（阿里巴巴董事局主席） 我们需要更多的创业者，需要更多的创业人才推动我们中国向更高的一个台阶发展。

牛根生（蒙牛董事长） 做企业当老板需要在社会中学习，社会才是最好最实用的大学。生活是最好的教师，校园生活里的读书学习是浅层次的学习，深层次的学习还是靠实践。

严介和 创业者的坚韧性和抗打击能力对创业来说非常重要。

可以说一个人的心理承受能力也决定他未来能做多大的事情。

只要你敢下海，敢自己干，你必须有这种经历的。

俞敏洪（新东方董事长） 在创业选择某行业时，先想你是不是会在这个行业聚焦十年，在一个领域，一旦看准这个地方有水，就不断地挖，碰到树根挖掉树根，碰到石头挖掉石头，十年如一日打下去，你肯定会看到水的一天。

如果老是换坑挖，十年十个坑，你永远也见不到水上来。

江南春（分众传媒总裁）

<<项目包装>>

编辑推荐

谨以此丛书献给千万的创业者！
成千上万成功创业者的经验将是你成功的阶梯，来自实战的谋略和技能将帮助你实现老板梦。

<<项目包装>>

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>