

<<创业无师自通>>

图书基本信息

书名：<<创业无师自通>>

13位ISBN编号：9787563915897

10位ISBN编号：7563915893

出版时间：2006-1

出版时间：北京工业大学出版社发行部

作者：汪力

页数：375

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>

<<创业无师自通>>

内容概要

《创业无师自通》主要内容包括：如何为创业做准备、如何制定出周密的创业计划、怎样与合伙人做生意、如何筹集做生意的本钱等。

书籍目录

第1章 如何为创业做准备 1. 白手起家重要的是行动 2. 创业者要有哪些心理准备 3. 怎样认识自己的竞争优势 4. 为创业储蓄资金 5. 掌握相应的专业知识 6. 初入商界需要哪些关系 7. 排列和选择社会关系 8. 懂哪行干哪行 9. 把做生意当做娶老婆 10. 不要往人多的地方挤 11. 先打工。后创业第2章 如何制定出周密的创业计划 12. 如何确定开业意向 13. 买卖未做, 预测先行 14. 市场分析 15. 研究大家都在做什么 16. 如何研究社会热点 17. 如何研究生活节奏的变化 18. 如何研究人们生活方式的变化 19. 投资前如何估算收益情况 20. 找到自己的生意经 21. 如何与消息灵通的人交朋友第3章 怎样与人合伙做生意 22. 赚钱仅凭一个人是不够的 23. 寻找合作伙伴应遵循哪些原则 24. 怎样才算“志同”“道合” 25. 取长补短。优劣互补 26. 如何确定日后利益的分配比例 27. 怎样签订“合伙协议书” 28. 不能把钱看得太死 29. 独资经营的优缺点 30. 哪些行业不适宜合作 31. 与亲友合伙有哪些弊端 32. 同族经营的麻烦第4章 如何筹集做生意的本钱 33. 寻找启动资金 34. 养精蓄锐多储蓄 35. 创业的过程就是花钱的过程 36. 没有钱才当老板 37. 如何筹集短期资金 38. 如何向银行贷款 39. 如何吸纳民间资本 40. 负债经营有何利弊 41. 该不该借高利贷 42. 融资并非越多越好第5章 如何避免创业风险 43. 投资前最后应考虑的问题 44. 一锤子买卖不是长期事业 45. 起初不要孜孜以求大额销售 46. 点子不等于生意 47. “头脑发热”的生意靠不住 48. 不要盲目分散投资 49. 多元化不是万灵丹 50. 一开始就要重视管理第6章 如何办一家小公司 51. 确定自己的顾客对象 52. 关注大公司不能插足的行业 53. 宜重点突破, 不宜分散经营 54. 有特色才有竞争力 55. 如何开发特色产品 56. 专门化经营 57. 小买卖也要做 58. 薄利也能赚大钱 59. 项目的选择要量力而行, 驾轻就熟第7章 如何选择做门市的风水宝地 60. 门市成败的首要因素 61. 店址选择的重要性体现在哪里 62. 开店定位要考虑哪些因素 63. 好店址应具备哪些条件 64. 店址的区域位置选择 65. 店址的地点选择 66. 哪里是开店的最佳区域 67. 如何选择街道铺面 68. 选择店址的小技巧第8章 如何为公司、门市、商品命名 69. 好名字可以帮你赚大钱 70. 店名好坏影响顾客的心理 71. 为公司取名的十项原则 72. 以经营者本人的名字命名 73. 以经营者团体命名 74. 结合汉字原理命名 75. 以地域文化及五行学说命名 76. 以典故、诗词、历史轶闻命名 77. 以英文的谐音命名 78. 运用出奇制胜的辩证美学思想命名 79. 别具一格起店名 80. 如何把商业命名的效用发挥到最大值第9章 怎样谈判租赁经营场地 81. 怎样面对出租方的漫天要价 82. 如何把租金砍到最低 83. 如何签订租赁协议 84. 好店址就不要怕高租金 85. 租赁经营场地应注意哪些问题第10章 卖场陈列艺术 86. 商品陈列有学问 87. 如何进行合理的商品陈列 88. 吸引顾客的磁场 89. 日本大荣超市商品陈列秘诀第11章 产品和营销 90. 树立争第一的观念 91. 怎样成为创新者 92. 创新才能诞生名牌 93. 创新过程中的逆向思维 94. 销售方式要同中求异 95. 努力去寻找和表达创意第12章 如何稳住第一批客户 96. 从一个客户做起 97. 亲友并非是最好的顾客 98. 将注意力集中在现有客户上 99. 让老顾客带来新顾客 100. 如何利用无形资产打天下 101. 建立顾客档案的好处 102. 不断争取新客户 103. 客户网络需淘汰更新 104. 与客户成为知心朋友 105. 朋友的钱该不该赚 106. 幽默有助于推销 107. 用幽默发展你的客户第13章 如何满足顾客的需要 108. 满足顾客的需要才是生意的根本 109. 如何获取顾客信任 110. 如何倾听顾客的谈话 111. 不要做“一锤子买卖” 112. 如何了解顾客的需要 113. 摸清顾客心理活动的轨迹 114. 站在顾客的立场看问题 115. 如何面对抱怨的顾客 116. 少说多听 117. 购物者一般有哪些心态 118. 卖货品要像嫁女儿 119. 如何照顾顾客的脸面 120. 女性消费的市场特点 121. 女性用品市场的特点与营销策略 122. 青年消费心理与购买行为 123. 怎样建立良好的店誉第14章 客户服务的技巧 124. 油头滑脑难做生意 125. 以售后服务赢得顾客满意 126. 怎样对待顾客的投诉 127. 对待无理要求如何赔不是 128. 顾客的投诉对你有哪些好处 129. 处理投诉不是处理垃圾 130. 针对投诉应避免的“禁语” 131. 自我责备不可少 132. 为什么会遭到顾客的拒绝 133. 如何听取顾客的意见 134. 突破推销中的“面子”关第15章 如何让买卖顺利成交 135. 为什么有时对顾客不可过分热情 136. 怎样捕捉成交的时机 137. 如何发出成交的试探 138. 怎样抓住签约的好时机 139. 成交时应注意哪些事项 140. 契约内容细节 141. 销售成功后该说什么 142. 给顾客一颗“定心丸” 143. 交易完结怎样显示友好态度 144. 如何得体地与顾客道别第16章

<<创业无师自通>>

如何进行商品促销 145. 促销已成为商业时尚 146. 促销能起什么作用 147. 减价促销宣传法 148. 随货附赠促销法 149. 免费送样品促销法 150. 充分利用淡季销售 151. 门店兴隆七诀 152. 经营方略三十着第17章 同行竞争太残酷怎么办 153. 如何在竞争中扬长避短 154. 知己知彼方可竞争 155. 如何应付竞争对手的新点子 156. 促销有术, 可让对手措手不及 157. 找出谁是真正的竞争对手 158. 不怕不识货, 就怕货比货 159. 怎样活用竞争手法 160. 怎样避免价格大战 161. 善于在竞争中保存实力 162. 定期派人“侦察敌情” 163. 小店与大店的竞争第18章 如何进货、进畅销货 164. 进货是一门大学问 165. 造成进货不慎的原因有哪些 166. 要有自己的“当家”商品 167. 怎样掌握进货的要领 168. 怎样确定进货的数量 169. 怎样设定货品的价格 170. 商家进货必须遵循哪些原则 171. 进货过程中须注意的要点 172. 成功进货的十条经验 173. 选择适当的采购方法 174. 如何识别真伪严把进货关 175. 与供应商关系的十大准则第19章 商品定价有哪些技巧 176. 定价应考虑哪些要素 177. 定价应注意哪些事项 178. 怎样妙用薄利多销战术 179. 什么商品适合定高价 180. 如何利用顾客心理定价 181. 如何利用数字错觉定价 182. 怎样灵活地调整价格 183. 如何运用“中意标价”战术 184. 如何运用价格折扣战术 185. 顾客对价格调整有什么反应 186. 商品涨价有哪些技巧 187. 商品削价有哪些技巧第20章 如何做出叫得响的广告 188. 广告的威力到底有多大 189. 做广告首先是制造商的使命 190. 做广告先要收集市场信息 191. 广告宣传怎样才算成功 192. 广告制作要遵循哪些原则 193. 为你的广告插上幽默的翅膀第21章 如何降低经营成本 194. 精于成本计算 195. 开发价廉物美的产品 196. 节约经费有哪些技巧 197. 老板不能过早追求享受 198. 花钱要有节制 199. 防止小开支变成巨额费用 200. 控制场地方面的开支 201. 如何安全、合理地运用资金第22章 如何及时回收货款 202. 赊账有什么害处 203. 怎样才能完全回收余账 204. 债务人通常抱有怎样的心态 205. 要与客户约好收款及付款的时间 206. 收款前应将账目事先确认 207. 收款时“先收后卖” 208. 化整为零的收款方式 209. 对东折西扣型的客户先礼后兵 210. 对挖苦取乐型的客户应耐心争取 211. 对自命清高型的客户多说些赞美话 212. 对看样学样型的客户晓以利害 213. 尽量避免争辩第23章 如何进行财务核算 214. 准确的财务核算 215. 如何管理往来业务 216. 老板的公私财产要分开 217. 贷款额不要超过自有资本 218. 如何计算现金损耗 219. 怎样了解自己的财务状况 220. 为什么说“小财不出, 大财不入” 221. 贪便宜的害处 222. 密切关注盈亏状况 223. 七分盘算三分魄力 224. 怎样从财务专家那里获得帮助第24章 如何壮大自己的财力 225. 创业之初要规划好资金 226. 不要分散投资 227. 做经营记录, 有利于管理 228. 赚了钱不要张扬 229. 埋头苦干, 积少成多 230. 仅会赚钱还不够, 还应会用钱 231. 把钱用在投资上 232. 如何处理债务问题 233. 别指望一夜暴富第25章 如何训练营销能力 234. 推销东西之前先推销自己 235. 充满自信的推销才是成功的推销 236. 信心和勇气是推销成功的关键 237. 如何做到审时度势 238. 如何保持正确的心态 239. 不要出卖自己 240. 避免与对方正面争论 241. 遵守承诺的人才会成为常胜将军第26章 如何进行得体的商务洽谈 242. 如何做到谈吐清晰, 用词准确 243. 如何做到举止宜人 244. 怎样缩短洽谈双方的距离 245. 如何避免使用导致商谈失败的话语 246. 如何取得顾客的信任 247. 不说同行公司的坏话 248. 商务人员必须学习相关的专业知识 249. 热忱待客等于以逸待劳 250. 如何恰当使用客套话 251. 如何选择适宜的环境 252. 怎样合理分配座位 253. 尽可能地节约时间会有更多成功机会第27章 如何招聘和训练人手 254. 寻找优秀人才的途径 255. 如何招聘与培训员工 256. 舍得高薪引进人才 257. 大胆任用超过自己的人 258. 知人善用, 唯才是举 259. 如何寻求“A”级员工 260. 怎样为公司留住员工 261. 放心把权力交给别人 262. 培养家庭成员的参与感第28章 如何鉴别商务人才 263. 如何鉴别优秀员工 264. 如何鉴别人才的类型 265. 识别企业人才七法 266. 如何摸透应聘者的潜力 267. 如何挑选公司需要的人才 268. 识人才要全面 269. 识人的几种高招 270. 怎样雇用到最棒的员工 271. 怎样招聘得力助手第29章 如何使用适合自己意的人 272. 用人者先要了解自己 273. 根据公司的需要来选用人才 274. 创立良好的制约机制 275. 为什么不要盲目迷信专家 276. 人员流动会带来哪些损失 277. 用人要合己意 278. 如何培养为我所用的人才 279. 统帅的才能在于调兵遣将第30章 如何挑选各类业务人员 280. 怎样选用推销员 281. 怎样选用采购人员 282. 怎样选用公关人才 283. 如何选用秘书 284. 如何选用管理人员 285. 中层业务主管的素质特征 286. 科技主管的素质特征 287. 广告设计人才的素质特征 288. 文字编辑人员的素质要求 289. 财务人员的素质特征 290. 情报信息人员素质

<<创业无师自通>>

要求第31章如何避免用错人 291. 亲贤人, 远小人 292. 权力欲强者为何不可重用 293. 如何对付“捣蛋鬼” 294. 怎样识别公司里的“危险人物” 295. 老实人与不老实人的区别 296. 不要使用自作聪明的人 297. 不要使用不称职的人 298. 怎样识别不可共事的人 299. 不能重用的十八种人

第32章 如何选用专家 300. 专家型人才不可少 301. 如何利用专家的优势 302. 如何使用外聘人才 303. 怎样选用管理顾问 304. 如何选用律师或法律专家 305. 如何选用会计师或财务专家 306. 如何选择保险代理人 307. 如何选用经济及管理顾问 308. 参谋人员以少为宜

第33章 如何让员工遵守规章制度 309. 有章有法才能专心工作 310. 让员工在规定的范围内行事 311. 如何培养下属遵守纪律 312. 立规矩要切实可行 313. 如何培养下属良好的工作习惯 314. 如何让员工遵守上班時間 315. 如何规范员工的着装 316. 抛弃影响效率的“老规矩” 317. 怎样减少浪费与怠工现象 318. 如何拒绝下属不合理的请求 319. 如何对付提非分要求的人 320. 避免制定愚蠢的规章制度

第34章 如何不受员工的蒙蔽 321. 培养不欺瞒的呈报风气 322. 如何避免报喜不报忧现象 323. 告诫部下快速报忧 324. 了解实情后再批复 325. 如何管好用好女职员 326. “鲨鱼”: 危急的问题 327. “大象”: 严重的问题 328. “耗子”: 没威胁, 但挺讨厌的问题 329. “野狼”: 千万不可掉以轻心的问题

第35章 如何对付员工“跳槽” 330. 留心员工的去留 331. 哪些原因会造成人才流失 332. 如何应付得力助手请求“跳槽” 333. 不要给员工太大的压力 334. 留意员工自立门户的念头 335. 员工跳槽前有哪些信号 336. 除了加薪还有什么高招 337. 员工纷纷离职怎么办 338. 聘请有经验的短期工

第36章 如何笼络员工的心 339. 适时调整工作 340. 怎样洞察员工的情绪变化 341. 去员工家串门该做些什么 342. 怎样调动老员工的热情 343. 合理安排公司的位置 344. 注意营造工作环境 345. 怎样设计人性化的办公环境 346. 让工作环境充满吸引力 347. 如何灵活安排工作时间

第37章 如何避免员工“窝里斗” 348. 妥善处理不满情绪 349. 家和万事兴 350. 欲用人, 先学会容人 351. 忌用“自我”管理员工 352. 考虑部属的心理因素 353. 认真解决抱怨 354. 怎样倾听下属诉苦 355. 怎样团结对自己有意见的员工 356. 如何调解公司各部门间的冲突 357. 如何“看人下菜”说服人

第38章 如何解雇差劲的员工 358. 如何克服解雇人的为难情绪 359. 解雇员工最先考虑什么 360. 事先给予警告 361. 选择有利时机 362. 让他先提出来 363. 让别人来“聘用”他 364. 果断处置手不软 365. 请神容易, 送神又有何难

第39章 如何渡过不景气 366. 越是不景气, 越要有斗志 367. 不景气也是一大机遇 368. 维持就是最大的成功 369. “支撑”是赚钱的前提 370. 如何打破维持状态 371. 生意场上切忌怨天尤人 372. 百分之百在自己 373. 生意低潮时做些什么好

第40章 如何在逆境中反败为胜 374. 怎样看待经商失败 375. 如何避免更大的失败 376. 怎样以退为进, 抢占市场 377. 怎样做到退而不乱 378. 失败中如何保存实力 379. 与其急切求胜, 不如退而求稳 380. 不要一条道走到黑 381. 什么时候转行最合适 382. 怎样避免盲目掉头

第41章 如何把握生意进退 383. 营业额理想, 就应支撑下去 384. 如何摆脱做生意的低潮 385. 黎明前的黑暗一定要挺住 386. 尽人力而待天命 387. 办公司不可孤注一掷 388. 经商只宜顺势而为 389. 以胜利者的姿态迎接成功及失败 390. 充分考虑再搏一次的计划

第42章 如何避免上当受骗 391. 怎样防止掉入别人的陷阱 392. 骗子最爱说的一句话 393. 哪些迹象表明你遇上的人可能是骗子 394. 最好一手交钱一手交货 395. 口说无凭, 立字为据 396. 怎样识别骗子的烟幕弹 397. 怎样掌握防诈技巧 398. 识破骗术的技巧 399. 识破诓术的技巧 400. 防范赖术的技巧 401. 不要给对手以可乘之机

第43章 如何防范商场“家贼” 402. 注意店铺内部防护 403. 雇员如何进行偷窃 404. 如何调查雇员不诚实行为 405. 如何防范雇员的不诚实行为

第44章 如何做一名合格的商人 406. 追求利润是第一要务 407. 小心避免出风头 408. “花架子”不可能长久 409. 生意人都得互相帮助 410. 别怕冒富也别故意显富 411. 不图一朝一夕的风光 412. 精明算计须讲分寸 413. 学会“算大账”

第45章 如何使自己博学多闻 414. 经商知识学不完 415. 商人的最大忌讳 416. 时时处处偷学本事 417. 触类旁通, 提升自己 418. 下级也有绝技 419. 书里的东西不能全信 420. 胆识比知识更重要 421. 活学活用书本知识 422. 做生意的经验须时时更新 423. 大老板为何喜欢聊天 424. 求神拜佛不如求自己

第46章 如何培养强手心理 425. 满怀致富求胜的欲望 426. 成功来自于梦想加努力 427. 自信是最可靠的本钱 428. 拥有单打独斗的能力 429. 以忍耐战胜失败 430. 优柔寡断者一事无成 431. 不顺利时尤其需乐观 432. 想发财, 不要太爱面子 433. 意气用事的危险 434. 商界祖师爷的四字心诀 435. 必须有做“坏事”的能力

第47章 如何使自己门庭若市 436. 避免离群

<<创业无师自通>>

索居 437 . 广交天下友 438 . 多多与同行来往 439 . 怎样与同行打交道 . 440 . 有一个开放性的社交圈子 441 . 生意归生意, 朋友归朋友 442 . 恪守信用乃生意场立身之本 443 . 做生意切忌食言 444 . 做生意切忌过河拆桥 445 . 缘分可带来钱财 446 . 表现出对他人的兴趣 447 . 与他人分享知识
第48章 如何培养独当一面的才干 448 . 彻底地磨炼头脑和感觉 449 . 培养创业者的问题意识 450 . 脑子里装个小算盘 451 . 创业阶段只有靠自己 452 . 不要对员工存有幻想 453 . 赚钱的门市都有一个“灵魂”人物 454 . 善于工作, 乐于领导 455 . 吸收合理的建议 456 . 老板怎样把握全局 457 . 经常思考三个问题
第49章 做一个创业的成功者 458 . 走向成功的座右铭 459 . 如何做一个成功的创业者

<<创业无师自通>>

章节摘录

书摘一个人必须要有志气，做什么事情都不能存在完全依靠他人帮忙的想法。朋友间的帮忙或者金钱的往来周转都只是一时的，自己不坚强的话，即使有协助也于事无补。坚强的气魄与力量是人一生中最大的瑰宝，也是别人没有办法从你手中夺走的，所以能不能坚强，是一个人成败的重要关键所在。

1971年的一个夏夜，美国建筑工程大亨约瑟夫·雅各布夫妇将二十出头的三个女儿到了面前。

“我和妈妈都深爱你们，所以决定不能给你们留太多的钱。

”当时的雅各布商业王国已拥有上百亿资产，但雅各布却没有给女儿留下巨额资产，而是让她们自己去挣。

如今这些女儿都已有自己满意的事业。

实际上，雅各布的选择也越来越多地成为美国富豪们的共同取向。

在发现容易获得的浮财对年轻人的巨大腐蚀性之后美国富豪显然已就此达成共识：让子女继承财产常常会给他们成长带来令人始料未及的影响，如果他们连将其增值的功夫都做不到，那么他们在这种价值体系内绝无存身之地。

近年来一直稳居全美乃至全球富豪榜首席的微软公司总裁比尔·盖茨明确表示：“我肯定不会给子女留太多财产，这对他们的成长并无好处。

”这位信息时代的宠儿在谈及如何处置一百八十五亿美元巨额财产时表示，刚过周岁的幼女詹妮弗以及她未来的弟弟妹妹会各获一千万美元，其余将尽数回馈社会。

美国卡内基基金会几年前进行的调查证实了这种观点。

遗产继承人的纳税记录表明，十五万美元以上的遗产继承者中竟有两成放弃了工作，他们多数一事无成。

早在1891年，钢铁大亨安德鲁·卡内基就实践了自己的承诺：将折合现今市价约三十五亿美元的资产捐助图书馆及其他慈善事业，而爱女玛格丽特获赠不到资产总额的百分之十。

卡内基的忠告早已被现今的大亨铭记于心，并纷起效法。

家庭德宝集团主席伯纳德·马科斯显然是卡内基的知音，他斩钉截铁地说道：“如果我的孩子想致富，他们必须自己去努力。

”马科斯计划将自己持有的家庭德宝公司价值八亿美元的股票全部捐给马科斯基金会，该基金会的资助对象包括教育机构及残疾人。

他准备给子女留的遗产为零。

把目光放到这些超级富豪的年少时代就会看到，失败者的原因可能千差万别，成功者的经历却大多一致：那就是他们在年少时便养成了达到巨大成功的美德，为日后的纵横四海打下了坚实的基础。

让我们听听几位杰出人士是怎么说的吧。

他们会告诉你：什么是不该拿的，什么是必须学的。

这些简单的道理可以让你受用一生。

更重要的是寻找值得自己发奋的事业。

天下的事情，没有轻轻松松、舒舒服服让你获得的，凡事只有经过苦心的追求，才能真正明了其中的奥妙而有所收获。

有朝一日你或许可以成为亿万富翁，有资格把余生花在游泳池边，手里端着软饮料——不过你很可能不会如此。

你将会在办公室不停地工作，并且为此感到其乐无穷。

P1-2

<<创业无师自通>>

编辑推荐

创业容易，成功却难。

老板并非从能当，更并非所有的创业者都能大展宏图。

那么，怎样才能找到一种适合自己的战略、技法和门道呢？

本书提出了创业者必须具备的十大“创业品质”——诚信、自信、勇气、领袖精神、创新精神、敏锐眼光、合作精神、非凡技巧、魄力、气质。

师父领进门，修行靠自己，只要按着宝典的方法做，你一定会成为一个成功的创业者！

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>