

<<从白手起家到月收一百万>>

图书基本信息

书名：<<从白手起家到月收一百万>>

13位ISBN编号：9787801737205

10位ISBN编号：7801737202

出版时间：2009-1

出版公司：国际文化出版公司

作者：泽田尚美

页数：168

译者：吴珺

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>

<<从白手起家到月收一百万>>

前言

人人都有从0到1的创业能力6年以前，在尚未正式进入位于东京市内的一家商务咨询事务所的时候，我遭遇了解雇，就这样被无情地抛到社会当中。

当时的我既没有做过公司职员，也没有真正地在社会上历练过，所以再次求职也就一直未能如愿。

为了生存下去，我只好走上唯一的一条道路——自己创业。

在本书中，我将告诉你像我一样白手起家的人，知何通过自己的努力突破零的状态，直至拥有自己的人脉、产品以及资金。

如果我的这本书能对即将创业的人们有所启发，那将会使我感到不胜荣幸。

2006年5月，由于新公司法的实施，成立股份公司时没有了资本金的门槛限制，成立公司比以前容易了许多。

尽管如此，在创业当中从无到有的过程本身却没有改变。

而且公司要想实现持续增长，起决定作用的仍然是是否拥有稳扎稳打的实力。

从零的状态开始创立公司，最初的情形往往是纷繁复杂的，对于如何走出困境，达到一个成形的状态，人们鲜有论述。

这是因为在从无到有的创建过程中，人们的人生观、价值观各不相同，没有一个放诸四海而皆准的秘方。

有的人认为通过别人的帮助使他抓住了机会，也有人说突然的灵机一动使他摆脱了零的状态。

那么，我们只有守株待兔似的等待奇迹发生，才能抓住机会吗？

我想很多立志创业的人都会对此感到困惑。

这是因为在大家的意识当中，0和1之间似乎存在着一条难以跨越的鸿沟。

我对自己所处的商界是情有独钟的。

因为这里不问学历、经历，也不受年龄和经验所累。

只要拥有从0到1的创造力，你也能成为这个世界的一员，甚至一生都不会再为工作的事而烦恼。

本书是为立志创业的人们而写的入门书。

希望大家把它当成从0到1的行动指南来灵活运用。

我想告诉大家的是，在你没有实现跨越之前，你认为从0到1的鸿沟是深不可测、不可逾越的。

其实并非如此。

我希望更多有志创业的人都能够通过本书认识到这一点。

这也是我写本书的初衷所在。

<<从白手起家到月收一百万>>

内容概要

《从白手起家到月收一百万》是日本著名商务咨询顾问泽田尚美女士结合自身白手起家、创业成功的经历，以专业眼光为所有期待创业成功的人士所撰写的创业成功学著作，甫一出版即在日本引起了极大反响。

有评论认为，泽田女士的创业战略具有极强的可操作性，它杜绝了无谓的心理激励、模式化概念，把创业变成了人人可为的递进式必由之路。

创业是所有人的梦想，如何在零人脉、零产品、零资金的状态下脱颖而出，成为月收入100万的超级商业赢家，《从白手起家到月收一百万》将为你提供切实可行的解决方案。

《从白手起家到月收一百万》从细节入手，深入当代社会中可能蕴藏机遇的每一个角落：从如何摆正忐忑不安的创业心态，到怎样提高传真DM的回信率；从如何在Google上设置“关键词”，到怎样掳获回头客。

作者用大量的细节和事实向读者传达了这样的信息：在如今讲求资本运作、关系渠道的时代，只要下定决心，从每一件小事做起，有效利用身边触手可及的资源，白手起家也一定能够创业成功。

<<从白手起家到月收一百万>>

作者简介

泽田尚美，日本知名商务咨询顾问。

毕业于明治大学法学院，求学期间曾在商务咨询机构工作，从事包括中小企业、风险企业的成立以及公司运营等一系列具体业务。

2001年起独立创业，成立专业商务咨询事务所。

在外国人的入境管理申请，以及技术类项目资金的申请、风险企业的成立手续等方面取得了辉煌的业绩。

她还兼任东京多家商务咨询实务讲座的讲师，并出版有《商务咨询顾问的花道》等专著。

吴珺，北京语言大学日语系副教授，翻译方向硕士生导师。

翻译经验丰富，著有论文数十篇。

<<从白手起家到月收一百万>>

书籍目录

第一章 如何让你的创业能力开花结果？

创业并不是一件特别的事情不一定非得是三头六臂的人拍着胸脯告诉别人这是我自己的公司在正式迈入公司的节骨眼上遭到解雇就业困难户终于要自立了问题1 想创办自己的公司，但不知道需要花多少钱问题2 一想到创业之后有可能会经营失败，所以没有勇气迈出那一步问题3 创业需要多长的准备时间问题4 听说创业后劳动时间会增加，必须得工作多长时间？

问题5 对于创业后的人生设计充满了不安第二章 从零开始建立人际关系网不擅长营业的人也能找到自己的客户开拓新市场的营销战略正在发生变化首先抓住目标客户不要把目标客户的位置判断错误活用传真机传真DM的发送方法传真DM的回信率在互联网上寻找人脉潜伏在公司内部寻找人脉把讲座变成营业关于设定讲座的金额 怎样才能让更多的人来听讲座无需花费的广告方式参加讲座也是建立人际关系网的一个契机不要欠人情，要送人情第三章 打造自己的产品和服务打造自己的产品为何要先拥有自己的产品我执意做缝隙产业的理由锁定了缝隙产业把不引人注目的需求作为自己的商品在半径3米范围之内寻找创业的契机什么是独特的思维方式不是提供产品，而是提供服务如果能同时把产品和服务作为商品，就能得到双倍的效果走辅助产品和主打产品两条路线艺人和企业家的共同点第四章 通过战略营销和增强信用来提高收入既然创业，目标就要定在月收入100万日元量为出提供利润较高的服务分两个阶段销售产品和服务把便宜作为武器必定会陷入恶性循环增加产品的附加价值高价出售抓住回头客用现金提前支付通过住处提高信用的方法发挥租借房屋的作用通过固定电话来增加信用明确标示特殊商业贸易的规定独立当初第五章 让人力、物力、财力都运转起来为了从零晋升到下一个阶段如何把新的客户变成回头客锁定商品和服务的范围制定价目表不善于收回货款的人要用信用卡决算梳理你的人际关系B类和D类客户的不同和什么样的人做搭档如何与繁忙作斗争创业进入日常阶段第六章 “由1到2” 宣传公司、提高销售能力和信用度进入下一个阶段必要的第三种经营方法通过商业出版来做宣传什么是出版代理人如何才能受邀演讲利用大众媒介提高营业额的方法新闻线索的提供方法能作为新闻报道的事件媒体广告宣传的效用新闻发布的例子如何找到目标客户的联系方式网络不是万能的关键词广告为何物OVERTUNE和ADWORDS广告有效的关键词第七章 独立创业箴言比起资本而言，更应提高销售能力你是想成为经营者还是自由职业者如果是从零开始创业，先从个体经营做起每年利润不足700万日圆的类型拥有特殊职业技能的类型可以自己进行公司的成立和登记成立公司的方法成立公司时要决定的事减少章程认定费用的小窍门在当职员的时候就要准备好信用卡就职兼创业的注意事项未来是一个人拥有数份收入的时代为销售打基础公司职员与创业者人士资金流动的差别职员、个人业主、法人代表资金流动比较社会保险什么是必要经费私营业主个人所得税的申请方法“创业五阶段论” 为了得到真正的自由和稳定

<<从白手起家到月收一百万>>

章节摘录

第一章 如何让你的创业能力开花结果？

创业并不是一件特别的事情开始独立创业，这并不是一个很特别的工作方式。

走在大街上，你就会注意到其实我们身边有很多创业人士。

商业街里蔬菜店的老板和面包房的老板都是如此。

对他们来说，创业只是日常生活中很普通的工作方式。

但实际上，独立创业和做公司职员之间还是有一些不同的。

比如说，企业家能够决定自己的身价，但是公司职员却无法给自己订价。

月收入30万日圆的公司职员，尽管每月有30万日圆进账的保证，但是只能在公司允许的范围内发挥自己的

自己的能力。

这也就意味着自己拒绝了获得高报酬的可能性。

可是，一旦要真正地创业，几乎所有的人都会犹豫。

这又是为什么呢？

我想这是因为创业的开始是一个未知的世界。

通过杂志、书或者电视，他们也许能看到或听到成功的企业家的一些逸闻趣事，但是对这些企业家如何从零开始，创造了1，进而最终走向事业的稳定这一过程却不了解。

换句话说，如果了解了这一过程，那么你就应该领悟到创业其实离我们并不遥远。

商业运作模式随时代而发生很大变化。

在它的发展的长河之中，从零创业也由一开始的高深莫测，逐渐蜕去了神秘的面纱，变得浅显易懂起来。

因为现今的人们不仅仅需要作为实物的商品，更追求作为服务的商品。

而且即便是没有雄厚的资金，也能够创建自己的公司。

尤其是灵活运用因特网，不用等待偶然的奇迹发生，就可以把握住创业的机会。

因此，你没必要再担心难以逾越零的鸿沟而放弃创业。

你也可以在做公司职员的时候就为以后独立创业做准备，通过它让深不可测的鸿沟由深及浅，直至可以逾越。

零，其实意味着更大的优势。

因为和失去的相比，你将来一定会创造出更大的价值。

不一定非得是三头六臂的人我们了解一下世界上受人瞩目的企业家的经历，就会知道有些人在做公司职员的时候就曾经是很优秀的营销员，甚至创造过几亿日元的效益；还有一些人在多家知名企业接受过历练。

那么是不是做公司职员的时候不那么优秀的人，以后自己独立创业就不能顺利发展呢？

事实并非如此。

的确有很多优秀的人自己独立创业了，可是我想告诉你做公司职员所需要的能力和自己从零到1独立创业所需要的能力是性质完全不同的。

比如说，有这么一个人，我们暂且把他称作小A。

小A在正式进入公司之前被解雇，由于没有工作经验，所以再次求职都在书面资料审查阶段就落选了。

因为小A的个性和一般企业格格不入，所以别说正式的职员了，就连签约职员的申请都遭到了拒绝。

小A既没有专业知识也没有特殊的技能，更谈不上社会经验以及能与工作联系起来的人脉了。

当然也没有任何积蓄。

24岁的小A可以说是一个不折不扣的寄生虫。

那么，在你的想像当中小A究竟是什么样的人呢。

是啃老一族吗？

还是自由打工一族？

或者是家里蹲一族？

<<从白手起家到月收一百万>>

不管是哪一种，你一定会认为拿社会的标准来衡量，小A是一个有很大缺陷的人。

实际上小A就是六年前创办公司时的我。

而现在我在东京经营一家行政书士事务所，一个月就有100万以上的收入。

除此之外，我还出版商务书籍，在专业论坛上发表演讲。

就这样我以行政书士的工作为核心，每天通过和许多人合作，把自己新的创意不断地运用到工作中。

而且，基本上每天我可以自由地支配自己的时间。

由于是自营业主，有的时候晚上或者周六周日要加班，但是工作都处理完以后，平时可以自己一个人出去旅行。

当然，我还在成长阶段，以后还有很多东西需要学习，但是，我确实是从零开始一步一步这么走过来的。

六年前，几乎被人们认定是啃老一族或是自由打工一族的我，为什么会发生如此大的变化呢？

这是因为我选择了一条不受雇于任何人，自己创业的道路。

在后面的内容当中我将具体地谈一谈我对创业道路步入正轨后的一些启发。

在此之前，我还是想先告诉大家我是如何从一个不尽人意的状态中摆脱出来，立志创业的。

拍着胸脯告诉别人这是我自己的公司大学四年级的时候，我在东京都内一家很小的行政书士事务所打工。

那个事务所的所长很年轻，30多岁。

尽管是高中毕业，但是却拥有税务、行政书士、社会保险师等多个资格证书，还经营过土业事务所。

不光是这些，他还代做房地产拍卖以及投资顾问，一年的营业额达到一亿日元以上。

刚开始时他既无学历又无过多的经验，但是后来通过实实在在地创业实现了人生的蜕变。

当时我刚从学校毕业，那时的我一直认为就职才是人间正道，所以就开始了求职活动。

从参加公务员考试再到民营企业求职，后来又异想天开地想到银行或保险公司等金融机关工作，说来说去都是受这一想法支配的。

但是，可能与我父母是私营业主有关，我对进入一个组织中工作始终找不到感觉，非常苦恼。

有一天，所长问我求职进展如何，我回答他说银行求职全部都泡汤了，于是他对我说了这么一番话。

“泽田君，我们经常听到公司职员在小酒馆里抱怨，说我们的公司如何如何。

但是，从老板的角度来说，又不是自己创建的公司，却口口声声说我们公司如何如何，这难道不滑稽吗？

以后你即便是到银行或保险公司去工作了，但是，你要知道，将来日本的金融机构会不断地重组，优胜劣汰。

没有能力的人当然得卷铺盖回家。

拿多少工资别人说了算，前面又有人挡着，二三十岁的生手，是不可能做自己想做的事的。

你一脚踏入这样的环境当中，那还有个好啊？

以后，像我这样自食其力的人就会成为社会的强势，从这个意义上来说，一开始进入大公司是不可取的。

想靠自己的能力多挣钱的话，就别进大公司，与其背负着大公司那个虚名，在夹缝中生存，还不如去小公司，在那里，任何事情都会让你放手去做，你会体会到真正做事的快乐。

你无缘当一个大公司职员，那其实也很好啊。

当然，前提是你得跨入这一群能够拍着胸脯说我自己的公司如何如何的人的队伍当中。

”他这耐人寻味的一番话，竟成为我迈向独立之路的一个引子。

<<从白手起家到月收一百万>>

后记

我写的商业小说《商务咨询顾问的花道》出版已经有一月之余。

某一天，我处理完业务返回事务所时，听到了讲谈社的唐泽先生的留言电话，说要和我见面。

第二个星期，我应邀来到了讲谈社，才知道要新成立商业书籍出版部。

为此，他们希望像我这样白手起家的人能把自己的经历写成书。

但是，我想比我成功的创业人士大有人在，所以像我这样还正在发展阶段的人是否有资格写这方面的书籍，我对此感到不安。

这时，唐泽先生鼓励我说，“你就把你目前经历过的事写出来就可以”，于是我决定把范围定在从0到1这个阶段来写一下我真实的历程。

就这样，这本书诞生了。

上大学时，我曾经在西田文朗《第一理论》一书中读到过这样一句话：“在竞技的世界里，不管经历过多少磨难，最后能真正取得成功的也只是很少的一部分人。

马拉松比赛中被人瞩目的也只是胜利者，而在棒球和足球的世界里，只有拼杀入围到前几十名之内的选手，才会被世人承认。

”但是，在创业领域又如何呢？

在日本，不管是排名1000位的企业家，还是2000位的企业家，都是成功人士。

就算是1万位，也具有很高的位置。

在创业领域，衡量成功与否的重要指标并不在于排名，而是在于自身。

比如说做着自己想做的事，达到了自己设定的营业目标，还有朝着既定目标，一步一步地不断成长。

仔细想想，其实在创业领域，成功的可能性是非常大的。

避免失败的办法不外乎有两个。

一个是精心准备以后再开始，另外一个就是坚持努力，一直到成功为止。

如今，作为一名申请入管业务的商务咨询顾问，我的工作不仅仅限于国内，业务范围延伸至美国、中国、韩国以及越南等国家。

另外，也正在和志同道合的朋友携手共同创建公司，开辟新的工作以满足大家的需求。

这对于6年前的我来说是不可想象的。

那时的我既没有社会经验，又就业无门，可以说是在摸索中开始了我的创业生涯。

但是，不管怎么说，我还只是一名马拉松选手，在今后的岁月当中会不断钻研，朝着专业化的目标努力。

没有能够进入一个组织中工作，与其再创建一个组织，还不如把聪明才智放在如何发挥自己的长处上。

这才是明智的选择。

另外，我希望自己能够充分发挥自己在创业过程中的经验和特点，通过工作与更多的人建立合作关系，并且在超越组织的一个更大的人际关系平台上展示自己无限的可能性。

当今社会，能够创造和主宰社会的是那些能够按照自己的意志行动的人。

如果能这样，那你的人生就会变得丰富而多彩。

像我这样无缘于一个组织的人也能够找到赖以生存的广阔和肥沃的土壤。

创业的世界之所以有魅力，我想就是因为成功之前要经历许多的挑战和考验吧。

最后，向给我提供出版本书机会的讲谈社的唐泽晓久先生以及在百忙之中审稿的米津香保里、依田则子编辑表示衷心地感谢。

祝愿阅读此书的每一位读者都能在创业的道路上取得丰硕的果实。

谢谢大家。

<<从白手起家到月收一百万>>

编辑推荐

《从白手起家到月收一百万》特点：1、强大的可操作性。

摆脱无谓的心理励志，而是从具体细节入手，并符合时代发展的现实需求，人人都可以学、人人都可以用的创业实用手册。

2、可靠的可行性。

从人脉、产品、资金三大困扰创业者的核心问题入手，其解决方案简明地说，就是合理利用并整合公共资源、有序有效推进创业的各个阶段。

3、操作的便捷性。

没有复杂的经济学理论，也没有所谓的私家秘笈，而是完全迎合新时代的商业需求，有条有理、简明扼要、人人都可以操作。

新颖的资料和观点：1、没有人脉、没有产品、没有资金，如何空手套白狼，又有理有据、合情合法，《从白手起家到月收一百万》提供详实可靠的答案。

2、日本年轻人人手一册的创业宝典，被称为“为所有想发财的年轻人提供了一个实现梦想的工具”。

3、从一无所有到身价百万，这期间除了运气和努力之外一定还有别的什么因素，而这正是《从白手起家到月收一百万》所要告诉你的。

创业指导类图书一直是经管图书市场上的热点，但此类图书更多地倾向于心理励志、个人奋斗、精神层面的解析，而适用于具体操作性的则少之又少。

《从白手起家到月收百万：颠覆零的创业能力》自2006年在日本出版以来，已经帮助数以千计的日本人实现了创业梦想，被誉为“新时期的创业指针”。

全书最大的特点，是紧紧把握时代发展的脉动，从人力、物力、财力三大困扰创业者的关键要素中找到0的突破，为所有立志于创业的人士提供战略上与细节上的可行性方案。

快速注册企业、有效利用网络、低成本广告投入、打造特色产品、最佳办公场所、提供细化服务、制定产品价格、发布行业新闻、设置搜索关键词.....所有创业过程中可能遇到的细微问题，《从白手起家到月收一百万》都将给予详实、准确、实用的解答。

只要遵循《从白手起家到月收一百万》的原则，人人都可以从一无所有到创业成功。

<<从白手起家到月收一百万>>

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>