

<<你就是创业达人>>

图书基本信息

书名：<<你就是创业达人>>

13位ISBN编号：9787802516939

10位ISBN编号：7802516935

出版时间：2011-1

出版时间：金城出版社

作者：吴静 编

页数：245

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>

<<你就是创业达人>>

前言

你是否怀揣着创业的梦想？
你是否正在为寻找创业项目而发愁？
你是否正因为缺少创业资金而焦虑？
你是否正在为找不到合适的创业地点而烦恼？
也许你已经开始进行自己的事业了，那么应该如何控制创业成本？
如何看懂财务报表？
如何制订商业计划书？
如何吸引风险投资？

如今，越来越多的人想去做一个创业者，开创自己的事业，实现自己的梦想。但是，创业是个繁琐的、耗费精力的、细节太多的过程，不仅仅是简单租个办公场地，注册登记一下就完事了，而是有许许多多的事情要你去做，并且要和各种各样的部门去打交道。因此，创业成功需要的不仅仅是运气和金钱，而是创造力、承担风险和创业计划的整合过程。有太多的人在创业的道路上上当受骗或屡屡失败，因为他们不懂创业的步骤和规则，甚至在开始创业的时候无从下手，手忙脚乱，没有计划。最后，弄得一塌糊涂，创业只好以失败告终，白白耗费了人力、物力、财力，让人既痛惜又无奈。

<<你就是创业达人>>

内容概要

21世纪是个人创业的时代！

从创业构想到计划实施，从操作方法到实际技能，本书教你一步一步学创业。

方法讲解全面、创业流程介绍详尽，为你成功创业提供备选方案。

同时，本书结合大量贴合实际的创业案例，即使没有专业背景，也能让你轻松弄懂创业和公司运营的各个方面：创业者怎样找准行业？

创业者怎样寻找商机？

创业者怎样避免陷阱？

创业者怎样选择项目？

创业者怎样选择位置？

创业者如何进行融资？

创业者如何取好名字？

创业者如何正确经营？

创业者如何管理财务？

<<你就是创业达人>>

书籍目录

第一季 播种商机——创业者如何选择赚钱的“种子” 01 机会总是留给有准备的人 先摸清水的深浅——市场调查 储备专业知识 机会与风险同在 生存才是硬道理 02 适合的就是最好的 女怕嫁错郎，男怕入错行 睁大眼睛选项目 白领个性创业项目大PK 有前途的项目才有“钱途” 03 别忽略身边的“种子”市场 多到市场走一走 温州人的钱夹子——社会变化带来商机 留心身边的小事情 瞄准女人——女人都是购物狂 04 创业路上陷阱多 “免费铺货，干一年买车买房！” 形形色色的诈骗 盲目创业易翻船 小心一脚踏空——项目一定要考察 05 创业规划，从项目开始 像比尔·盖茨那样许个愿望 把大目标分解成多个小目标 如何避免亏损 撰写详细的企划书 第二季 培育希望——创业者选择地理位置的重要性 06 天时不如地利——选址要考虑的因素 酒香也怕巷子深 跟麦当劳学选址 选址也有“小秘密 小心被政府“忽悠 小心被房租拖入“泥潭 实地考察必不可少 07 不同行业的选址小诀窍 餐饮类项目选址技巧 服务类项目选址技巧 文化用品类项目选址技巧 小商品类项目选址技巧 制造类项目选址技巧 08 谈判租赁，经营有方 漫天要价，就地还钱 怎样把租金砍到最低 好店址就不要怕高租金 租赁经营场地也有“十面埋伏 如何签订租赁合同 第三季 引水开渠——创业者融资的方式方法 09 巧妇难为无米之炊 融资难，难于上青天 找资金就像追女孩 “第一桶金”从何而来 融资租赁：让别人给自己买设备 创业融资省钱的窍门 10 条条大路通罗马 怎样吃到免费的“皇粮 银行是资金的“蓄水池 用实力“忽悠”VC 急事告贷，典当最快 用创新基金给自己补充“营养 寻找有钱的“天使 善用亲朋好友的钱 第四季 收获成功——创业者成功守业的法则 11 为你的公司取个好名字 朗朗上口的名字好传播 让企业名字成为一座金矿 唐人街上有个亲切的“乡音阁 12 建立灵活的公司架构 如何设立公司部门 人才是企业的命脉 创业者要有一双伯乐的眼睛 13 企业不盈利就倒闭 新公司如何迅速打开局面 产品定位：营销的制胜关键 广告：产品推广的必由之路 网络宣传：低成本营销的杀手锏 14 让自己成为财务专家 如何进行财务管理 相关财务管理问题解析 重要的成本核算 怎样处理公私财产 15 创业难，守业更难 好心态比资金更重要 完善企业管理，使基业长青

<<你就是创业达人>>

章节摘录

01 机会总是留给有准备的人 先摸清水的深浅——市场调查 创业，顾名思义，就是创办事业。

自古以来，创业就像个演绎生活的旋转舞台，其中充满荆棘，不乏艰辛、挫折与沮丧，甚至失败。与此同时，也充满了机遇和挑战，经历成功与喜悦，令无数英雄竞折腰，创业者从不停止他们的步伐，去追求属于自己的梦想。

创业者，就是不可计量和不确定性风险的承担者。

要想让自己走得更稳健一些，在创业之前一定要搞好市场调查。

来源于调查的一些数据和分析可以为创业者今后在进货控制、价格制定以及宣传策略等方面，提供重要并切实可行的依据。

仅凭个人的直觉和经验，是不可能完全了解复杂的现实以及多变的市场的，而有不少人根据朋友的介绍确定市场情况，这样做有时也会因个人观察角度不同，得到的信息也是不准确的。

因此，要准确地掌握这些信息，创业前就必须进行实际的市场调查。

当然，有条件的投资人可以直接请一些提供市场调查服务的公司或机构来帮忙。

然而，对于小本投资人来说，由于这样的公司一般价格不菲，所以不如自己采取一些切实可行的方法进行调查。

一般来讲，获取信息的方法有两种。

第一种是随机获取信息。

很多情况下，你并不一定有获取信息的明确目标或具体计划，很多有价值的信息是在你不经意的时候发现的。

作为一个生意人，读报、看电视、观光旅游、漫步、与人闲谈，都要做个有心人，时时留意有价值的信息。

第二种获取信息的方法，就是带有明确的目的，具体的计划，运用一定的手段去获取信息，这也就是我们平常说的市场调查。

经营环境调查 1. 政策、法律环境调查。

调查你所经营的业务、开展服务项目的有关政策法律信息，了解国家是鼓励还是限制你所开展的业务，有什么管理措施和手段。

当地政府是如何执行有关国家法律法规和政策，对你的业务有什么有利和不利的影响。

2. 行业环境调查。

调查你所经营的业务，开展的服务项目所属行业的发展状况、发展趋势、行业规则及行业管理措施。

比如，从事美容美发行业，应该了解该行业在国内及本地区的发展状况，国际国内流行趋势和先进美容技术，该行业的行业规范和管理制度有哪些。

“家有家法，行有行规”，进入一个新行业，应充分了解和掌握该行业的信息。

这样，才能有助于你尽快实现从“门外汉”到内行的转变。

3. 宏观经济状况调查。

宏观经济状况是否景气，直接影响到老百姓的购买力。

如果企业效益普遍不好，经济不景气，你的生意就难做，反之你的生意就好做，这就叫做大气候影响小气候。

因此，掌握大气候的信息，是做好小生意的重要参数。

经济景气宜采取积极进取型经营方针，经济不景气也有挣钱的行业，也孕育着潜在的市场机遇，关键在于你如何把握和判断。

市场需求调查 如果你要生产或经销某一种或某一系列产品，应对这一产品的市场需求量进行调查。

也就是说，通过市场调查，对产品进行市场定位。

比如，你经销某种家居用品，你应调查一下市场对这种家居用品的需求量，有无相同或类似的产品，市场占有率是多少。

<<你就是创业达人>>

假如你提供宠物月子保姆服务，你应调查一下居民对这种项目的了解和需求程度，需求量有多大。目前，市场上有多少人或公司提供相同的服务项目，挖掘潜力有多大，市场占有率是多少等。

市场需求调查的另一项重要内容，是市场需求趋势调查。

了解市场对某种产品或服务项目的长期需求态势。

了解该产品和服务项目是逐渐被人们认同和接受，需求前景广阔，还是逐渐被人们淘汰，需求萎缩。

了解该种产品和服务项目从技术和经营两方面的发展趋势如何等。

<<你就是创业达人>>

编辑推荐

拒绝盲目！

选对方向，做对事！

孵化成功的高效“创业说明书”，4大主题内容，15步温馨提示，64个实操细节，则案例举证...
...让你以小搏大，利滚利，1年存活，2年盈利，3年翻本，5年成为行业翘楚！

拒绝盲目！

选对方向，做对事！

实用细节+实战案例，实现创业梦想，大学生、怀揣梦想的创业者和中小企业主必备之实用读本！

你就是创业达人！

<<你就是创业达人>>

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>