

# 《维珍创业经》

## 图书基本信息

书名：《维珍创业经》

13位ISBN编号：9787508648943

出版时间：2015-1

作者：[英]理查德·布兰森

页数：266

译者：方颖

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)





## 书籍目录

前言

第一章 颠覆式创业精神

创业的5个秘诀

文凭并非成功创业的关键

创业者并不寂寞

四招跳离创业陷阱

向投资者推销的诀窍

创业离不开良师指导

为内部创业家提供归属感

如果能重新来过

平衡工作和生活

如何在经济萧条中生存并创造机会

第二章 重视创业细节

凭直觉选择创业领域

创业少年

选择合适的事业伙伴

完美推销5大要素

命名学问大

白纸黑字订立协议

创业初期的员工管理

魔鬼藏在细节里

和合作伙伴散伙

创业要有退场的勇气

推动经济复苏的10点建议

第三章 践行品牌价值观

合作胜过对抗

商业理念的5个问题

确立品牌定位

决策决定企业文化

坚守品牌价值观

企业重组是好事

品牌再造的利弊

把趣味营销注入生意

勇于冒险也要预备逃生门

第四章 客户服务是最好的广告

服务链的软肋

顾客并非永远是对的

第二印象比第一印象更重要

让客户服务成为企业文化

赢得顾客信任

保持双向沟通

社会化媒体营销

制定应急预案

灵活性决定公司攻击力

第五章 员工是企业的资产

员工不是局外人

把员工放在首位

员工是企业的真正引擎  
投资你的员工  
少点儿限制，员工更高效  
给员工培训，就是给企业机会  
鼓励员工提升客服水平  
办公室恋情  
放弃老员工是一种损失  
第六章 领导者要成为倾听者  
别当高高在上的老板  
不是每个人都能当CEO  
管理者成功法则  
领导者要多听多问  
多走动，少抱怨  
领导者要谨言慎行  
CEO也会犯错  
企业家要带头行善  
妥善安排时间  
休假是为了更好地工作  
第七章 激情引领成功  
“不同凡想”的乔布斯  
何谓成功  
画点成圆  
不作为便不犯错  
世上没有完美这回事  
扯掉领带，挣脱枷锁  
布兰森式生活  
健康有益身心  
第八章 超越企业  
音乐不死  
叫停反毒战  
探索最后一片未知领域——海洋  
开发替代能源  
下一波淘金热——可持续能源  
天空比想象的要近  
银河探险  
驶向新的处女地——太空  
地球的问题和机会  
授人以鱼，不如授之以渔  
致谢

## 精彩短评

- 1、作者的书和他本人一样跳跃，想到什么做什么，敢于尝试，不断创业。失败了也勇于承担责任，及时退出。最重要的是力求完美的态度，不断改进，做到服务最好。
- 2、偶像
- 3、客户导向的经典
- 4、比较碎，碎碎念。
- 5、很有时间意义
- 6、书感觉像骗钱的。比起《商界裸奔》来说，这本书泛泛读还行。
- 7、讲述了他怎么构建其维珍商业帝国的过程，主要还是乐在其中，这样才不觉得疲惫！敢想敢做！
- 8、很不错的分享。
- 9、人佩服归佩服，可是这种不负责任零零碎碎不断重复的叙述方式，真是有够凌乱。看完脑子里并不会留下任何实质性的内容。
- 10、大神吧，服不服
- 11、布兰森这话痨
- 12、偶像的书，内容一般。
- 13、没什么意思 虽然有不少干货
- 14、看了一半，越看越不对劲。毕竟这世界上谈创业的书很多，成功人士出版的创业书也很多，但我们所需要的是，不是这种碎片化的信息，而是在创业者所需要品质的每一个细分领域里，有所营养的书。所以我个人更加推荐一些传记，以及一些专业书籍，而不是这类随笔一样的书籍。
- 15、一个传奇人物谈的创业。可取。但还是要敢闯才行。
- 16、很平时的管理读物。实践很难有木有
- 17、我决定推荐给我老公看
- 18、管理理念很不错，事迹也很动人，非常人所能及。
- 19、零散的商业经，总结下来就是勇于创新，服务细节，另辟蹊径，孤注一掷，当然，平台和时机才是最最重要的。
- 20、简单，但思维零散符合布兰森的风格，书的装帧很漂亮。创业者首先需要学会吹牛逼
- 21、还挺喜欢这种想到啥就说啥的风格~~
- 22、思维在没有严密分析和合格执行的情况下，不也就等于零么。
- 23、不愧是我的商业偶像！XD
- 24、我真的觉得这本书是流水账啊 有干活吗 命名就是创业鸡汤 两个小时就可以翻完的那种。
- 25、写的真的挺不错的，不过读起来要花些时间...有个书中网，里面有缩编版倒是还好，10分钟读完了
- 26、《理查德回读者信》，脑洞大开充满活力有勇有谋
- 27、和台版《维珍颠覆学》是同一个

## 章节试读

### 1、《维珍创业经》的笔记-LoC 442

面见投资人之前，先做好功课：这家公司之前是否做过类似投资？他们是否了解你的行业，是否有过类似的行业经验？根据投资人的行业背景有针对性地准备讲演内容，可以激发对方对项目的兴趣。

### 2、《维珍创业经》的笔记-LoC 636

创造出令你感到自豪的东西，但不要为它都上全部身家。好的创意不需要大笔投入，他自己会成长。

### 3、《维珍创业经》的笔记-3071

勇敢的人也许活不长，不过畏首畏尾的人一定虚度此生。

### 4、《维珍创业经》的笔记-LoC 796

想赢得投资者的信任，你必须全面、彻底地说出自己商业构想和行业情况，制定一步步的计划，推出能带来高额汇报的创新产品。

### 5、《维珍创业经》的笔记-第1页

我听过的最精辟的至理名言是“看人多看长处”，如果还可以再说一个的话，那就是“智者通权达变，愚者刚愎自用”。

挣钱最快的方法就是用钱赚钱！

公司在创立初期就像是张空白的画布，你的责任就是在上面进行创作。优秀的艺术家必须能处理好画布上的每个细节，同样，企业家在创业时也必须把每个细节都做好，这样才能成功。

企业最悲哀的事，莫过于听到员工说他们对于自己任职的公司感到羞耻。如果员工能以他们任职的公司为荣，就会衷心拥护公司并为之努力工作。在这平庸、无差别的世界里，员工的心态是构成极大差异化的因子。

好点子要是没记下来就一文不值，但一本不起眼的笔记本能帮我把它们都记下来。你应该利用每一个机会跟你的员工和顾客交谈，倾听他们的话——无论是正面的还是负面的意见，然后据此采取行动。

如果你创业不成功，请别忘了一点：绝大多数创业都以失败告终，但失败的经验通常会带来最有价值的启发。

大多数创业者的第一份事业都是以失败收场的，我自己也是如此。但从失败中学到的经验弥足珍贵，对你下一次的尝试非常有益。因此你必须有坚定的决心，同时也要接受一个事实：绝大多数企业在早

期阶段都需要为生存而挣扎。把想法转化为现实是每位创业者必须掌握的关键一步。如果你能从客户的角度看待自己的想法，也许能帮助你判断哪些想法最有可能开花结果。你还应该分析可能遭遇的竞争。

不要追悔过去，应该再接再厉。

创业之初，创业者常犯的错误就是无法简明扼要地表达自己的想法。你必须得到投资人、合作伙伴和潜在员工的认同和支持，因此要先准备好简短的“电梯演讲”，即在电梯间巧遇重要潜在投资者时，能在最长不超过两分钟的时间内，用最简洁的语言说明自己的创业想法。你可以尝试使用微博体，将想法浓缩成140个字，然后再扩展到最多500个字。记住：话越短，效果越好。

如果你的创业目标是成为“明日之星”，这种急于求成的心态会导致你做出鲁莽的决定，从而失去方向。许多创业者在创业过程中毫无方向地四处寻觅，没能坚定地朝着既定目标走下去。要明白红旗应该插在哪儿，制定相应策略和时间表，不要让其他事情或不切实际的梦想干扰你实现目标。计划太超前也对创业不利。如果你的产品或服务仍然处在概念阶段，就不要让未来的计划干扰目前的进程。通常来讲，制订未来两三年的计划是比较稳妥的做法。不过，业务的性质和投资人的反馈将更有助于你确定计划的年限。此外，还要注重灵活性。正如创业不可缺少计划一样，灵活性也不可缺少，盲目地坚持计划只会将企业引入绝境。成功的创业者能够在坚定目标的同时，不断调整前进路线。

新创企业在制订计划时，几乎总是会严重低估管理费用。因此，你不要只增加10%的资金作为意外支出，要增加75%甚至一倍才行！因为肯定有一些隐性的成本、费用和税负你没有考虑到。

维珍集团每次设立新企业时，我们总是雇用智慧型人才作为核心团队，他们了解该行业及其固有的风险。要充分利用并依靠你已经创建起来的人才团队，因为出现问题时，谁也不知道所有答案，包括你自己。

话一定要说得简单、清楚，让投资人一目了然，回去也容易向其他人复述。第一次做讲演时，要避免堆砌大量数字、内容过于复杂，介绍项目的可行性即可，更多的内容可以等到第二次讲演时再补充。

面见投资人之前，先做好功课：这家公司之前是否做过类似投资？他们是否了解你的行业，是否有过类似的行业经验？根据投资人的行业背景有针对性地准备讲演内容，可以激发对方对项目的兴趣。

在讲演前，核查并确认商业计划书中的各个主张，以及支持这些主张的统计数据 and 财务预测等，并牢记于心。要明确说明目标市场细分和竞争格局，以及你获得投资后的增长空间，并为回答投资人的问题做好准备，还要说明你和你的团队将如何克服自身的哪些弱点。

只有经得起逆境考验的人，才能成为真正的创业者。

如果一群人认同自己“归属”于某个地方，而不只是居住在某个地方，就会产生全然不同的忠诚度，

提醒自己属于这里，我们的努力不只代表个人，也是为了造福社会。

大处着眼，小处入手。

在选择新的创业领域时，我不会要求我们的团队做更多的研究，即患上所谓的分析瘫痪症，这样无疑会延缓整个公司扩张的步伐。

在进入陌生领域时，你必须抱着大无畏的精神——当然，前提是你清楚地了解自己所面临的商业风险。

要鼓励和激励员工，并设法让工作变得有趣。

你必须真心相信你要做的事，百分百地投入其中，并做好沿途遭遇挫折的准备。如果你抱着注定失败的心态去做事，十有八九会失败。

如果说有什么建立企业文化的正确方法的话，依照我们的经验来看，应该是企业文化要有序推进。

不要接别人留下的烂摊子，如果先前的团队缺乏重振公司的热情和决心，你最好另找新的团队，或是干脆从头做起。

你留给顾客的第一印象极其重要。这个道理人人都懂，而大多数商家的做法只能算勉强及格。

或许有些财务主管对此不认同，但很多情况下，客户服务不应被视为纯粹的成本项目，而应当作营销费用来处理。毕竟，客户服务的好坏直接影响到企业的口碑，而口碑是最好的广告，而且是最有说服力和可信度最高的免费广告。

无论何时何地，你都必须找到合适的方法，和员工及客户保持联系。你要抓住每一次机会，因为你并不知道你将从这些机会中学到什么。

增强员工归属感是一项重要挑战，需要提高员工参与度，改善企业上至高层管理者、下至普通员工的内部沟通。我觉得，应该从中层管理者开始，找出问题的根源。来自高层和基层的反馈意见，往往阻塞在患有“知识才是力量”综合征的中层管理者这里，导致无法上传下达。找到问题症结所在，并加以疏通，将带来不可估量的回报。

优秀人才不只是企业成功不可或缺的法宝，他们自身就是企业！

发现、管理、激励和留住员工是领导者最重要的挑战之一，这一要务的成败直接关系到企业能否持续成功、基业长青。

从长远来看，企业兴旺靠的不仅是赢利，更是良好的客户关系。

要打造有创造力且能自由思考的工作场所，所需步骤很简单，要诀就是从高层做起。公司首席执行官必须以身作则，扮演好用创意解决问题的领导角色，并让大家看到且容易接触到。公布你的电子邮件及电话号码、仔细倾听员工的想法（像我多次指出的，我总是随身携带笔记本，随时把东西记下来）、追踪所有问题、采纳好的点子，庆祝和表扬内部创业成就。

糟糕的老师就像糟糕的老板一样，只会把他们的想法填塞进对方的脑子里；优秀的教育者或企业领导者的做法完全相反，他们会把学生或员工的想法引导出来。

管理者应至少每一个半月亲自做一次签署支票和核查发票的工作，以了解公司内部资金运作和流向以及所有支出细节，摸清公司日常财务后，你就会问“为什么要花这笔钱？”继而减少不必要的支出。

员工犯下大错后，不用你一遍遍地批评教育，你应该将重心放在如何帮助他们从中吸取教训并恢复信心上来。

定期向团队传达你的目标，可以保证团队成员在明确的大框架内做出自己的决定。你必须让所有团队成员乐于谈论团队目标，让他们感觉公开讨论团队目标是受到鼓励的，因为目标的实现需要所有成员共同承担责任。

审查你的战略计划，确定你的核心价值观，然后做出你的选择。

优秀的管理者会明确各岗位的具体职责，让每个人都能各司其职、各负其责。一旦分工明确，管理者要少插手，不应再事无巨细、事必躬亲。

团队成员一旦做出某项判断，你应该坚定地予以支持。如果你总是质疑，甚至让他们的计划无疾而终，他们永远不会有信心和动力去采取下一步行动。如果你坚持亲自做每项重大决定，这不啻自设牢笼。

每个决定都万无一失是不可能的。出差错时，花时间和团队一起检讨，总结经验，但不要耽搁太久，应该马上重整旗鼓，迎接未来的挑战。

如果团队里有人取得了重大的成就，你要为此庆祝，并把成功的故事告诉大家。一个成功会孕育更多的成功。正如我在前面所说的，你应该善于发现团队做对的事，这应当成为你日常工作的一部分。

### 6、《维珍创业经》的笔记-Loc 435 KISS 原则

“kiss”原则（keep IT simple, stupid，意为“务求简单”）。话一定要简单、清楚，让投资人一目了然。

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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)