

# 《创业学案例》

## 图书基本信息

书名：《创业学案例》

13位ISBN编号：9787208073180

10位ISBN编号：720807318X

出版时间：2008-3

出版社：上海人民出版社

作者：埃里克·A.莫尔斯, 罗纳德·K.米切尔

页数：374

译者：周颖, 李成军

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)

# 《创业学案例》

## 内容概要

《创业学案例》是一本根据现代创业学理论，结合企业创业实践编撰的案例集。书中每章中都含有大量配套案例，通过案例来使读者深刻地理解创业各阶段中所出现的形形色色的问题和面临的选择。所选案例内容翔实，真实可信，涵盖面广，从家庭食品作坊到现代IT技术企业创立，涉及领域众多，具有很强的实用性。

本案例分为七个章节：搜寻创业机会；审查创业机遇；制定企业计划和融资计划；企业的建立；企业的起步；企业持续经营与增长；创业之外的风险分析。

# 《创业学案例》

## 书籍目录

绪论 企业创建过程1.搜寻创业机会借助于沃尔玛、亿贝和美国邮政管理局巴里慈善宾果桔木隆彦，300万日元企业家卡斯卡底供水公司俄罗斯冒险公司2.审查创业机遇Kalistas精美巧克力暹罗加拿大食品有限公司亚洲体育：香港曲棍球之夜菲律宾的水晶公司成功的结局：Abatis系统公司追踪调查3.制定企业计划和融资计划挑战越野赛：背包更轻、勇往直前、永不放弃边境旅馆公司SimEx公司极限数据分组设备公司戴白特根公司阿尔法个人牙齿护理系统4.企业的建立POLICEPREP Ben & Jerry公司——日本TAPP科技公司（A）BLINDS TO GO——招募：能带来高速增长的人（A）5.企业的起步DCF创新：曲棍球守门员护垫（A）鲶鱼小溪独木舟公司驰波通讯公司：出售因特网无线连接设备欧米茄猫爪有限公司6.企业持续经营与增长极限闭路电视温哥华城市储蓄信贷合作社：冒险踏入未知水域的公司Kraves糖果公司——“乡巴佬”（A）Trojan技术有限公司：增长和客户服务的组织结构缅因街股份公司（A）7.创业之外的风险分析克里多泉水啤酒：即使不做广告也能产生品牌效益Fernando Rego与量体裁衣设备Drawn and Quarterly漫画出版社英诺逻辑科技公司四方逻辑科技公司

## 章节摘录

1 搜寻创业机会： 搜寻过程： 搜寻流程的主要目的是建立一个备选方案库。在我们的实践中，准企业家如果能够以某种方式抑制住自己仅仅追逐出现在他眼前的第一个创业机会的；中动，许多代价高昂的错误都能够得以避免。这一错误可被称作“不全面的搜寻导致不充分的筛选”。实际上这意味着大量的创业精力最终被滥用在一个没有价值的创业构想上。对于准企业家来说，避免这种错误的方法是在企业创建过程的搜索阶段设定一个最小目标——生成至少25个创业的构想——并且通过充分的调研选择出至少5个有潜力的可行的选择。我们特意使用“可行的选择”这一说法。创业学研究上的最新成果表明能干的企业家频繁地管理一个“实物选择”的投资组合，它可以被看作采取一些步骤或行动来最大化上行空间以及最小化下行空间（McGrath, 1999）。这样，企业创建过程的第一步始于搜寻一个实物选择。而且，这意味着生成至少25个创业的想法并且充分地调查它们，最终保留至少5个实物选择。怎样完成这些工作呢？正如我们在绪论中所提到的，商业中有句俗语：没有任何事情发生，直到有人卖了某些东西。不过我们也提到，我们认为这只是个部分正确的说法。我们认为在商业中没有任何事情发生，直到某人创造了一些工作，然后将其出售给其他人。本质上，当一个人创造了一项工作并将其出售给他人时，一项交易发生了（Csikszentmihalyi, 1988；Gardner, 1993），见图1.1。于是，在企业创建过程的搜寻阶段，企业创建者要同时注意到一个实物选择的两个方面：实际上能够被提供的工作（产品或服务）；想要购买它的群体（市场）。因此搜寻结果可以被分成两部分：为了拥有能力以完成一项有价值的工作而进行的活动和为了识别未满足的需求而进行的活动。

# 《创业学案例》

## 编辑推荐

毅伟案例系列来自加拿大西安大略大学理查德·毅伟商学院。毅伟商学院是世界顶尖商学院之一，被美国《华尔街日报》和《商业周刊》评为美国本土以外最好的商学院。作为全球第二大商业案例供应商，毅伟商学院的名气正是建立在其致力于教学的案例研究方法之上。几十年来，毅伟案例风靡于全球·0多个国家。本套案例收集了毅伟案例中的经典之作。这些案例不仅引领商学院学生了解真实的商业环境，帮助他们更好地将商业理论应用于商战实践，也为企业培训和职业教育提供了不可多得的教学范本。本书为系列之一。

## 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)