

《史玉柱的8堂创业课》

图书基本信息

书名：《史玉柱的8堂创业课》

13位ISBN编号：9787506074443

出版时间：2014-8

作者：周锡冰

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

《史玉柱的8堂创业课》

内容概要

让史玉柱告诉我们：
创业失败了怎么办？
商业模式重要还是产品重要？
脑白金的成功是靠忽悠还是靠实力？
怎么成为营销专家？
如何面对创业过程中的“三姑六婆”？
团队的力量有多大？
创业成功后如何抵制诱惑？
如何让员工开宝马上班？

《史玉柱的8堂创业课》

作者简介

周锡冰：中国家族企业问题研究召集人，中国企业软权力管理研究召集人，中国标杆企业案例营销研究员，总裁网首席培训师，财富商学院书系总策划人、撰稿人。著有《日本百年企业的长赢基因》《你的企业离倒闭还有多远》《命门：中国家族企业死亡真相调查（升级版）》《企业领导者常犯的60个错误》等财经管理专著。

书籍目录

自序

第一部分 创业前要有失败的准备

第一章 不讲诚信要付出巨大的成本

在中国只要执着、诚信就可能成功

我坚守诚信，是因为我曾经不诚信过

第二章 创业前要有失败的准备

90%的困难你现在想都没有想到，你都不知道那是困难

做任何项目都要有失败的打算

第三章 你的激情能保持下去，你的项目就能成功

创业最需要的就是要具有永恒的创业激情

创业的精神核心仍然是无限的激情

第四章 创业者要坚强点 没有过不去的坎

创业就要敢于直面失败

失败时的总结才是深刻的

第二部分 商业模式比产品本身重要

第一章 赢利是创业企业最大的目标

企业不赢利是最大的不道德

赢利是企业的头等目标

第二章 过高的创业目标是危险的

不切实际的宏伟目标是非常危险的

一个口号曾让史玉柱摔得很惨

第三章 商业模式比产品本身重要

没有摸透商业模式，就不要盲目行动

商业模式搞对了，效益就会很快上来

网络经济商业模式的核心在收费问题

第三部分 创业成功绝不能靠忽悠

第一章 骗消费者一年可能，骗消费者十年就不可能

消费者不可能被骗十年

消费者是不能靠忽悠的

第二章 二三线市场比一线的更大

不要只看塔尖，二三线市场比一线的更大

新农村包围城市运动

第四部分 营销没有专家

第一章 谁消费我的产品，我就要把他研究透

消费者比营销专家更有话语权

谁消费我的产品，我就要把他研究透

第二章 做广告就是要让消费者记得住

消费者记不住的广告不是好广告

脉冲式的广告投放策略

第五部分 再小的企业，一开始也要规范

第一章 再小的企业也要规范

企业从一开始做事就应该规范，哪怕牺牲一点发展速度

完善现代公司制度的价值远远比眼前的十几万元重要

赏罚分明，评十佳也评十差

第二章 上市不只是为融资

上市是为了管理更加规范

上市的目标还是让公司继续强大

第三章 创业型小公司最好一个人持股

创业型小公司最好一个人持股

所有“根公司”必须自己一人独资

第四章 创业者要脚踏实地

失败往往跟张扬有关

比10年前的巨人集团更加务实

创业精神是创业成功的原动力

企业永远做一个该做的事情

第六部分 创业的最大挑战是抵制诱惑

第一章 创业失败是因为没能抵挡住诱惑

宁可错过一百个机会，也绝不错投一个项目

创业的最大挑战是抵制诱惑

第二章 盲目多元化必败

企业战略必须“聚焦、聚焦再聚焦”

盲目多元化的结局只能是失败

创业，最好主攻一个方向

第三章 现金流一断创业就完蛋

企业最怕在现金流上出问题

现金流绝不能断裂

第七部分 做企业不能只靠营销成功

第一章 做企业不能只靠营销成功

再出色的营销还必须要有好的产品

史玉柱的成功并不仅仅因为其营销能力

营销驱动型公司，老板要亲自抓营销

第二章 团队的力量绝不能忽视

巨人网络的团队如何形成

史玉柱的四个火枪手

团队才是史玉柱东山再起的重要力量

第八部分 给员工高工资时成本最低

第一章 对中高层经理要充分授权

对中高层经理要充分授权

授权还必须控制一些风险

第二章 让开宝马的员工有干劲

强化巨人员工的归属感

把每个人放在合适的位置

第三章 给员工高工资时成本最低

高薪是最能激发员工工作热情的

给员工高薪，你的企业成本是最低的

第四章 点燃老团队的创业激情

让开宝马的团队激情四射

保持住激情就能保住成功

参考文献

后记

《史玉柱的8堂创业课》

精彩短评

- 1、对营销的介绍不错。
- 2、史玉柱

《史玉柱的8堂创业课》

精彩书评

1、大学之前从没碰过电脑，刚上大一的时候连QQ都不太会用！到大二的时候，别的不会玩游戏倒是挺熟练的了，惭愧啊！之后赶上了征途的推出，然后玩了一年的征途！在游戏里看玩家的世界喊话，老史没少挨骂，但我却认为史玉柱先生对人性的把握让我钦佩不已。慢慢的喜欢上了这位备受争议的征途的最高指挥官，开始到处搜集关于他的资料，才发现，原来大名鼎鼎的“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”就是他搞出来的，调侃一下，现在习大大上台，不知道今年脑白金的广告词会不会改一下，会不会影响脑白金的销量，窃喜一下，哈哈。但是最令我佩服的还是史总在欠下2个亿的欠款后东山再起，不仅仅偿还了债务，还额外赚了3个亿。不得不说这是一个商业奇才！《史玉柱的8堂创业课》当然也不是史玉柱写的，这个退隐江湖，江湖依然有他的传说的人物。现在市面上所有关于他的书籍都是其他人编辑整理的！本书的大部分篇幅也都是网络内容的搜集，就当温故而知心了。读本书最大的收获是史玉柱团队的解密，几乎出现在本书的最后一部分，作者真是不厚道，万一读完前面没性子了，这部分精彩内容岂不错过了！可以说史玉柱的核心团队是他东山再起的很重要的一个原因！这让人有一种更想了解史玉柱性格的好奇心！

2、从一无所有到百万富翁，这是很厉害的发展轨迹，但是从百万富翁到一无所有，然后再次东山再起的人就比较少了，在我眼中这算是一个传奇，也是一颗“蒸不烂、煮不熟、捶不匾、炒不爆、响当当一粒铜豌豆”，史玉柱就是这样的人，他成功地创造了自己的奇迹。这是一个最坏的时代，这句话我们容易理解，因为我时常纳闷，在十年前的时候，是最好的创业时机，很多人就是在那个时候发迹的，如今创业进入了艰难期，很多人都在创业，但成功率却很低，而就在这非常艰难的时刻，史玉柱说，这也是最好的时代，因为任何人都可以创业，任何人都可以成功，但是你必须会正确地选择一条正确的路，这就要我们去经历和创造了。这本《史玉柱的8堂创业课》集中剖析了史玉柱关于诚信、创业困难、创业激情、商业模式、营销、广告、企业管理等相关的内容，可谓内容丰富，是一本挺好的创业指南书籍。诚然，诚信这个词语在史玉柱的词典里是非常重要的，不然他不会第一章开诚布公，就讲诚信的重要，他也曾因为不诚信而吃过亏，一个企业的信誉是非常重要的，一旦信誉没了，那么就很难在江湖上混下去了，这就是道义。创业之前要定义好公司的目标，是为消费者服务，而且要做行业的佼佼者，而不是马虎应对，从来都是认真的人才可以站立于领头羊的位置。创业需要激情和目标，目标不可以太高，高了就容易好高骛远，而且心急气躁，而激情是引领我们跨过失败和困难的动力之源。想要走进商海之中，那首先就要弄清楚商海的规则以及商业模式，毕竟是为了盈利，那么就要懂得追求效益和销售数量，这一些史玉柱都给我们详细地讲解了，后面还讲到了怎样去管理一个公司。看了这本书，觉得创业是一件难事，也是一件易事，这倒是挺矛盾的，毕竟所有的东西讲起来和学起来都是容易的，但是实践起来却经常苦难重重，不然全世界的人就都是富翁了。从平凡中脱颖而出，从失败中站起来，这都是非常不容易的，我们要努力而奋为，用自己的脚步去丈量未来！By江焕明

《史玉柱的8堂创业课》

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