

图书基本信息

书名：《创业》

13位ISBN编号：9787800848568

10位ISBN编号：7800848566

出版时间：2008-1

出版社：金城

作者：姜猛

页数：227

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

《创业》

内容概要

这里有十个普通人的创业故事，这里有无数个你未曾注意过的商机，看看别人走过的路，你也可以白手起家。本书告诉你——创业计划书：成就梦想第一步；项目至上：选对池塘钓大鱼；自我定位：服务比赚钱重要；合伙经营：求同存异演大戏；融资策划：条条大道通罗马；团队管理：刚柔相济推拿术；风险分析：运筹帷幄胜千里；选址秘诀：长袖善舞讲策略；自身特质：认清优劣打基础；失败无价：从头再来犹为可！

书籍目录

因为梦想，所以创业（代前言） 第一章 创业计划书：成就梦想第一步 创富演义：唐电电器陈峰伟：创业计划书=260万 成功启示：（一）获得投资成功的几个要素（二）和投资人打交道是一门学问 创业课堂：创业初期如何寻找启动资金 创业指南：开一家精美的打字复印店 小贴士：企业注册的几个步骤 附：创业计划书样本 第二章 项目至上：选对池塘钓大鱼 创富演义：新语丝广告中展：选对创业项目，做成百万生意 成功启示：（一）选择创业项目的诀窍（二）对选定的创业项目做可行性分析 创业课堂：你适合注册什么样的企业 创业指南：开一家女士内衣专卖店 小贴士：如何在银行办理开户手续 第三章 自我定位：服务比赚钱重要 创富演义：“电脑医生”王云涛：千好万好，不如服务好 成功启示：（一）细分才能发现市场（二）寻找适合自己的创业模式 创业课堂：如何申请个人创业贷款 创业指南：开一家USB电脑锁小店 小贴士：创业常用的法律法规 第四章 合伙经营：求同存异演大戏 创富演义：暄氏文化夏乾良：合伙创业，从30万元 注册资金到500万元固定资产 成功启示：（一）合伙经营的成功要诀（二）选择合适的创业合伙人 创业课堂：青年创业可以享受哪些优惠 创业指南：开一家大学生求职专业服务店 小贴士：创业经营范围参考 第五章 融资策划：条条大道通罗马 创富演义：农家女王丹玲：创意迭起，融得千万创业资金 成功启示：（一）融资策划需要把握的问题（二）成功融资：需要好的“创业团队”与好的“商业模式” 创业课堂：（一）创业初期如何制定最佳融资方案（二）创业者融资要学会“傍”银行 创业指南：开一家社区特色小厨房 小贴士：创业者不可不知的税收知识 第六章 团队管理：刚柔相济推拿术 创富演义：中国e咨询网邵玉鹏：我相信你，你一定会成功的 成功启示：（一）让目标成为凝聚团队的向心力（二）搭建团队沟通的透明平台 创业课堂：（一）从“墨子责徒”说“团队管理”（二）创业团队管理中的八项注意 创业指南：开一家化妆品专卖店 小贴士：创业应具备的基本商业知识 第七章 风险分析：运筹帷幄胜千里 第八章 选址秘诀：长袖善舞讲策略 第九章 自身特质：认清优劣打基础 第十章 失败无价：从头再来犹可为 第十一章 结束语：不得不说的思考与危机 附录1：未来几年，热门创业领域排行榜 附录2：未来几年，中国十大热点加盟行业预测 后记

编辑推荐

唐电电器陈峰伟——创业计划书=260万；“电脑医生”王云涛——千好万好，不如服务好；农家女王丹玲——创意迭起，融得千万创业资金；“阳光移动公寓”毕琼英——不经历风雨，哪能成就“阳光”事业?..... 这里有十个普通人的创业故事，这里有无数个你未曾注意过的商机，看看别人走过的路，你也可以白手起家！

精彩短评

- 1、明显能看出不是新书，不知道是哪个环节出了问题，一看就知道有人看过，硬皮的书能看出边上的翻阅过的痕迹，非常明显，而且书页比较松散，质量不是很好，谁让打折呢，跟我上次买的那本质量相差很多，懒得去退货或者换货，凑合看吧，但是以后是否还购买卓越的书，我会再考虑
- 2、觉得写的外国人要用盗版系统盘好

章节试读

1、《创业》的笔记-第1页

讀書筆記摘要 - 创业:20岁做百万富翁

2010-11-29 08:19:54

豆瓣讀書 创业:20岁做百万富翁

(一)创业计划书

创业计划书的内容包括:

(创业者的行动指南,吸引资金和人才的加盟)

1 创业者

介绍创业者的性格特征 独特专长 经验等

2 创业目标

近期远期以及其它目标

3 公司描述

公司所属的行业,主营产品/服务,以及公司的宗旨,优势与发展战略等

4 公司地址

5 产品/服务

基本信息,优势,以及目前处于何种阶段,未来预测等

6 市场分析

产品/服务所属市场的基本状况,竞争格局,以及饱和度与市场定位等

7 营销策略

开拓市场的方式,以及营销队伍的建设和管理,促销与广告等

8 风险分析

9 资本结构

创业资金的筹集和使用,以及公司的融资方式与资本结构等

10 团队管理

介绍创业团队各个成员的特长,职务,以及公司的组织结构等

11 财务计划

对创业前期(一般是3年左右)的财务情况进行分析和预测

12 发展前景

未来如何实现可持续发展与经营

创业计划书范例:

一 计划概述

简练的计划以及商业模型的摘要 500-1000字

二 公司描述

1 宗旨 理念

2 名称 结构

3 经营策略

三 产品与服务策划 (一个公司生存发展的源泉)

1 产品/服务

(1)优势分析

(2)公司技术描述

2 公司技术发展环境

3 产品的研究与开发计划

4 产品/服务的发展计划

5 产品/服务的售后服务

四 市场策划分析

1 市场描述

(1) 目标客户有哪些

(2) 当前市场的大致情况如何

2 目标市场综述

3 销售战略分析

4 销售渠道分析

五 竞争性分析

(分析公司的竞争对手是谁 对手的明显优势以及如何打败竞争对手等)

1 竞争描述

2 市场进入障碍分析

3 竞争战略策划

六 营销策略与销售

1 市场营销总体思路

2 销售战略总体策划

3 分销渠道以及合作伙伴描述

4 产品/服务定价策略

七 财务计划

1 财务汇总

2 财务年度报表

3 资金需求

4 预计收入报表

5 资产负债预计表

6 现金流量表

八 附录(补充)

1 公司背景以及结构

2 公司团队人员简历

3 竞争对手详细资料

4 产品/服务客户资料

5 产品/服务行业关系表

注意:对创业者来说,最初进行的预测与分析有可能在一段时日之后不再适应已经变化了的的市场,因此,创业者必须密切关注市场发展,不断调整自己的创业计划书,使之始终保持与市场的高度贴近.

要素:

1 善于学习

2 勤奋

3 注意团队建设

4 商业感觉

5 善于沟通

(二)项目至上

借鉴:校园市场定位

选择创业项目的诀窍

1 选择熟悉了解的行业

2 选择专业特长的行业

- 3 选择喜爱的行业
- 4 选择人脉丰富的行业
- 5 创业先从销售做起
- 6 创业先从服务业做起
- 7 刚开始创业不要选择回报期太长的项目

对选定的创业项目做可行性分析

- 1 风险
- 2 实力 (对自己的创业实力以及对创业项目的提供方的实力)
- 3 创业项目的真实可靠性 (寻找可信度高 权威性高的创业项目提供单位)

4 信息渠道的畅通

适合注册什么样的企业:

- 1 非公司企业法人
- 2 有限责任公司
- 3 股份有限公司
- 4 个体工商户
- 5 私营独资企业
- 6 私营合伙企业

(三)自我定位

服务与消费者:

- 1 识别消费者需求
- 2 满足消费者需求
- 3 强化消费者意识
- 4 把握消费者满意度

产品/服务附加值:

- 1 根据产品/服务的分类决定附加值的形式
实物类,售后维修信息反馈等
服务类,服务态度,时间,质量等
- 2 如何把附加值有效地注入到产品/服务中去
推广微笑服务等
- 3 给产品/服务注入附加值之后,要让消费者了解与知悉这个附加值
招牌,标签,宣传

细分市场

- 1 有利于确定市场目标
- 2 有利于发现市场机会
一方面准确地发现消费者需求地差异性和被满足地程度 另一方面掌握竞争对手在各细分市场上地竞争实力和市场占有率 选择最有效地目标市场
- 3 有利于创业者集中人力,财力,物力等资源条件投入到目标市场,形成经营上地规模效应 填补市场空缺
- 4 有利于创业者指定和调整市场营销组合策略
消费者地需要清晰了 创业者可以根据不同的产品/服务指定出不同的市场营销组合策略 另外在细分市场之后 市场信息的反馈比较灵敏 一旦消费者的需要发生了什么标化 创业者可许迅速改变原来的营销组合策略 制定出相应的对策

细分市场能够解决的问题:

- 1 找出目前的市场需求

- 2 找出目前的企业的客户构成
- 3 整个市场的情况
- 4 找出可以促使潜在的客户去购买企业产品/服务的因素
- 5 分析企业目前的优势与劣势
- 6 发现市场上有没有能被瞄准的细分组并找出这些客户的相似点
- 7 找出目标性更强的渠道来代替传统的方法
- 8 发现目前的客户群里有无可盈利的细分组
- 9 建议企业如何将自己和市场体系内的竞争对手区分开
- 10 建立业务组合和新业务开发的流程

细分的原则:

(按地理 人文 心理 消费 为衡量标准)

- 1 可衡量性原则 也就是对细分市场上消费者对产品/服务需求上的差异性能够明确地加以反映和说明
细分后地市场范围 容量 潜力等也能定量加以说明
- 2 相对稳定性原则
- 3 可占据性原则

创业常用法律法规:

1 基本法律

- (1) 民法通则
- (2) 合同法
- (3) 担保法
- (4) 票据法

2 公司企业法律

- (1) 公司法
- (2) 合伙企业法
- (3) 个人独资企业法
- (4) 中小企业促进法
- (5) 企业登记管理条例
- (6) 公司登记管理条例

3 劳动法律法规

(1) 劳动法

4 知识产权法律

- (1) 著作权法
- (2) 商标法
- (3) 专利法

5 公司企业税法

- (1) 企业所得税暂行条例
- (2) 增值税暂行条例
- (3) 营业税暂行条例
- (4) 税收征收管理法

(四) 合伙经营

(五) 融资策略

借鉴: 参加一些投资金融经济创业类讲座 向所有人分发名片寻找投资合作人

风险投资考虑因素:

创业项目本身是否有着核心竞争力 是否已经存在相同的商业模式 如果没有 那么这种创新是否有依据 是否有足够的潜在市场来做支撑 盈利的方向是否清晰明了 在产品/服务产业化或者商业化的道路上是否有问题 如果这种产品/服务已经在市场上出现了 那和已经存在的企业之间的竞争关系如何 是否可以在不久的将来拥有相当的发言权或者话语权?

在接受风险投资考查的时候创业者还必须填好具体的申请资料 给风险投资一个直观有效的第一印象 其中既包括创业项目的可行性研究分析报告 创业项目商业计划书 也包括创业项目产权和业权证明文件以及申请团队的个人资料等

融资方式:

- 1 银行贷款 (信用贷款,担保贷款,贴现贷款)
- 2 风险投资 (投资公司 参股形式)
- 3 民间资本 (清楚的书面形式 需调研)
- 4 创业融资宝
- 5 融资租赁

(六)团队管理

高效率团队特点

- 1 规模比较小 10人以内
 - 2 互补技能
 - 3 共同目的
 - 4 可行的目标
 - 5 共同手段或方法来达成目标的实现
 - 6 互相之间的责任
- 要点:增强信任 避免不信任的转变

"5W+1H"

1 WHO

明确团队成员具有的优势和劣势 处理问题的解决方式 基本价值观等 在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法

2 WHERE

通过分析团队所处的环境来评估团队的综合能力 找到其与团队目标之间的差距 以明确团队如何发挥优势 回避威胁 提高迎接挑战的能力

3 WHAT

以团队的任务为导向 明确团队的目标 行动计划 为了能够激发团队成员的激情 树立阶段性里程碑

4 WHEN

在合适的时机采取合适的行动 无论是团队任务的启动 还是团队遇到困难或障碍 都要把握时机来进行分析与解决 以及在团队面对内外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除等等 必须因势利导

5 WHY

团队要高效运作 必须让成员清楚他们为什么要加入这个团队 团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么 增强团队成员的责任感和使命感

6 HOW

团队运作 内部分工 明确的岗位职责描述和说明 建立成员的工作标准 在团队运行过程中 时常对团队进行面谈或者问卷测试 从而明确已经或可能出现的问题

创业者需切实注意:

- 1 创业团队管理是"以生存为首要目标"的管理方式
- 2 创业团队管理是"所有的人做所有的事"的团队管理方式
- 3 创业团队管理是"有效整合核心主导"的团队管理方式

4 创业团队管理是"创业者亲自精耕细作"的团队管理方式

让目标成为凝聚团队的向心力

搭建团队沟通的透明平台

团队管理八项注意:

- 1 不要让多个和尚去挑水
- 2 切记老板并无特权
- 3 不要惧怕内部建设性对话式纷争
- 4 忠诚不是单项的
- 5 忌讳示威式奖励
- 6 授权要相对稳定
- 7 不可缺少外来和尚念经(外部专家)
- 8 勿忽视"破镜重圆现象"(员工跳槽后保持联系)

创业应具备的基本商业知识:

一 合法的开业知识

- 1 有关私营以及合伙企业 有限公司的法律法规
- 2 怎样进行注册与验资
- 3 怎样申请开业登记
- 4 哪些行业不允许私营
- 5 那些行业的经营需要办理有关行业管理手续
- 6 怎样进行税务登记
- 7 纳税申报有那些规定和程序
- 8 如何领购和使用各种发票
- 9 银行开户程序和有关结算规定
- 10 成为一般的纳税人有哪些条件
- 11 你创业的行业应该缴纳哪些税务以及如何缴纳
- 12 怎样获得帐务票证管理
- 13 怎样获得税收减征与免征的待遇
- 14 国家对偷税漏税等违法行为有哪些制裁与惩罚措施
- 15 增值税率及其计征方法
- 16 工商管理部门怎样进行经济检查
- 17 行业管理部门如何进行行业管理和检查

二 营销知识

- 1 市场预测与调查知识
- 2 消费心理 特点和特征知识
- 3 定价知识和策略
- 4 产品相关知识
- 5 销售渠道和方式知识
- 6 营销管理知识

三 货物知识

- 1 批发 零售知识
- 2 货物种类 质量和有关计量知识
- 3 货物运输知识
- 4 货物保管以及储存知识
- 5 真假货物识别知识

四 资金以及财务知识

- 1 货币金融知识
 - 2 信用以及资金筹措知识
 - 3 资金核算以及记帐知识
 - 4 证券 信托以及投资知识
 - 5 财务会计基本知识
 - 6 外汇知识
- 五 服务行业知识
- 1 服务行业管理的相关法律法规
 - 2 各个专业服务行业的行业规则 业务知识
- 六 经济法知识
- 1 经济法基础以及相关常识
- 七 劳动用工以及社会保障知识
- 1 劳动法知识
 - 2 社会保障基本知识
- 八 公关以及交际基本知识
- 1 公关关系基本知识
 - 2 日常交际常识

(七) 风险分析

风险的来源

- 1 资金的风险
- 2 竞争的风险
- 3 人力的风险
- 4 市场的风险
- 5 其它风险 如政策法规风险 生产经营风险等

创业开始时设置一个模型

- 1 解剖 对信息的拥有不等同于对信息的理解
- 2 验证 验证项目的可行性 掌握各个要素可能引发的利弊 而且有相应的解决方案
- 3 综合

实践方面

- 1 不要害怕做出决定
- 2 不要临时做出决定
- 3 做出决定之后要坦然面对

备战创业的金科玉律

- 1 创业不等于做老板
- 2 创业不一定非选在高科技领域
- 3 创业均分股份最容易散伙
- 4 预则立不预则废

规避创业风险的六个小窍门

- 1 借贷应谨慎
- 2 不盲目跟风
- 3 不贪大求全
- 4 选择稳妥项目
- 5 把握市场脉搏

6 联手谋生存

怎样保证创业顺利呢

1 自我检查分析

具备一些基本的素质 比如勇气信心 行业背景和思考能力等

2 进行理性创业

- (1)弄清创业的盈利模式 必须找到恰当的利润点 有明确的利润来源
- (2)做好最糟糕情况下的运营预算 而不是以理想的数据来做预测
- (3)要有各方整合的能力 打造一个优势互补的利益共同体 以此来有效降低成本 提升运营效率
- (4)确保各种资源互补共存 这里的资源指原辅材料 人才 产品 资金 渠道等要素 为做到这一点企业必须降低对某些资源的依存度 或者具备调动 牵制资源的能力
- (5)产品潜力 具有市场潜力与市场价值 这关系到市场的成长性
- (6)技术应具有新颖性
- (7)另外创业者要对创业的目标顾客 资金来源 合作伙伴 创业方式 运营模式等都具有非常清晰的了解 从大处着眼 从小处着手 关注细节 理性创业

3 具有创业精神

4 善于积累人脉

如何估计创业所需资金

- 1 设备 包括生产设备 办公设备 工具以及类似项目的购置费用
- 2 建筑 包括房屋 装饰 木工和电工修理固定设施所需的费用
- 3 预付款 包括房租 营业执照以及其它类似的预付费
- 4 经营周转 至少有能支付三四个月的经营资金 包括工资 广告费 维修费 偿还贷款 购买材料和能源的费用等
- 5 存货 半成品 产成品 原材料等占用的资金

(八)选址秘及

选址的意义

- 1 是市场定位的正确选择
- 2 是经营理念的直观反映
- 3 是战略目标的直接体系
- 4 是创业计划的编制依据

选址的要素

- 1 可见性
- 2 方便性
- 3 安全性
- 4 竞争性

选址的步骤

- 1 选好大致地段和方位
 - (1)客流就是钱流
 - (2)店多市隆效应
 - (3)注意因行制宜
- 2 作进一步的全面考查
 - (1)店面本身的情况 包括 建筑质量 产权债务纠纷情况 是否属于危房或改房等
 - (2)房东的背景
 - (3)同行竞争情况 考察同一地段同类商店的经营业绩 可以初步预算出租此店面可能产生的利润状况

3 尽快拿下看好的选址

- (1)谈好房租价格
- (2)谈好缴付方式
- (3)谈好附加条件

把握技巧成功选址

- 1 市场调研做出有效商圈分析
- 2 根据主营产品来确定选址
- 3 选址要有"傍大款"意识
- 4 选择适宜的店面面积

如何调查和分析商圈结构

1 商圈形态的化分

- (1)商业区 特色为商圈大 流动人口多 各种商店林立 其消费习性为快速 流行 娱乐 冲动购买及消费金额比较高等
- (2)住宅区 一般在1000户以上 其消费习性为消费者群比较稳定 遍历性 亲切感 家庭用品购买率高
- (3)文教区 附近有大中小学校等 消费习性为消费者群以学生居多 消费金额普遍不高 但休闲食品及文教用品购买率高
- (4)办公区 消费习性为便利性 外食人口多 消费水准较高
- (5)混合区

2 商圈的调查和分析的内容

- (1)踩点市场 市场发展的现状以及前景 目标消费群体的购买习惯以及消费能力 同类产品/服务的购买现状以及潜力
- (2)走访顾客 目标消费群体的购物倾向 目标消费群体的消费流向 目标消费群体的层次构成
- (3)估摸对手 对手的店面位置 对手的产品/服务性能 对手的销售情况 对手的独特特色 对手的产品/服务价格等

3 商圈调查和分析的步骤

- (1)确定资料来源 包括销售记录分析 信用证交易分析 邮政编码分析调查等
- (2)确定调查的内容 包括购物频率 平均购买数量 顾客集中程度等
- (3)确定商圈的组成部分
- (4)确定商圈目标消费群体的人口特征等资料来源
- (5)根据上述分析 确定是否在该商圈内选址营业
- (6)确定选址的具体区域 地点和业态等

注册企业商标六大步骤

- 1 选择注册方式 自己到所在地工商行政管理局商标局申请注册 另一种是委托商标代理组织代理服务
- 2 进行商标查询 注册前找一家权威的查询公司
- 3 准备所需资料 10张样图 身份证复印件(个人) 企业营业执照(企业) 等
- 4 开始进行申请
 - (1)申请人的身份 海外投资商的身份 注册手续就简单多了
 - (2)按商品与服务分类提出申请
- 5 确定申请日期 这是最重要的一点
- 6 领取注册证书

提醒:一件新申请商标从申请到发证一般需要一年到一年半左右的时间 其中申请受理和形式审查需一个月 实质审查需四到五个月 异议期三个月 核准公告到发证约三个月

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