

《創業這條路》

图书基本信息

书名：《創業這條路》

13位ISBN编号：9789869052568

出版时间：2015-3-4

作者：麥克·葛伯

页数：320

译者：嚴慧珍

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

內容概要

創業教父巔峰之作，熱銷逾200萬本，幫助無數創業者成功創業！

有別於一般創業書，這本不只教「方法」，更傳授創業「心法」！

你不需要管理學位，按照建議就能建立一家運作順暢的企業！

先讀這本書，再闖創業路，一定走得比別人順遂！

開公司、開店、成立工作室，本書一概適用，讓你的企業走得長久，走得長遠！

* 《時代雜誌》票選50本必讀企管書之一！

* 《時代雜誌》25本最具影響力的企管書之一

* 《公司雜誌》(Inc.) 推薦主管必讀的30本書之一！

* 《企業家雜誌》(Entrepreneur) 2014年企業家必讀14本商管書之一

* 獲選100本最佳商業書籍之一

* 獲選創業者必讀26本書之一

創業的原因是什麼有那麼重要？

不管你做什麼行業，記帳士、美容師、美髮師、程式設計師、醫師、編輯、美工、會計師、設計師、水電工、業務員……。某一天在某個不明原因的誘使下，或許和天氣、工作有關，或許和薪水有關，或許老闆瞥了你一眼讓你感到不爽，或許你覺得老闆不肯定你的付出……，原因不重要，但自那一刻開始，你萌起了創業念頭，創業的決心如影隨形，一心想擺脫現狀當老闆，改變自己的人生和命運！創業這條路真的那麼好走嗎？

創業路並非如一般人所想像是一條光明大道。根據統計，企業創立與倒閉的速度一樣驚人。在美國，每年有逾百萬人創業，但創業第一年就有40%會倒閉；五年之內，這40%倖存的小企業又有80%以上（800,000家）會步向倒閉。如果好不容易撐過五年或更久，也不能鬆懈下來，因為撐過五年的小企業，又有80%的機會在之後的五年內關門大吉。為什麼這麼多人創業卻失敗收場？因為很多創業者只會埋頭苦幹，卻不懂轉變身分，管理自己的企業。

為什麼許多小企業花了许多精力和資本，最後還是倒閉？為什麼那麼多專業人士選擇創業，最後卻無功而返？

踏入創業這條路的人都是一技在身的專業人士，他們懷著夢想，想靠自己的實力創造一番事業，於是理髮師開了理髮廳；編輯開創了文創或出版事業；工程師開創了半導體事業；廚師開了餐廳……。他們以為了解所屬的工作，就能經營該工作的事業，但事實並非如此，經營一個事業不是單靠自己的專業，而是需要三位一體，必須具備「創業者的夢想」、「管理者的條理」以及「專業人員的技術」，並適時學會身分轉換，你的事業才能順利運作，否則你只是換一個工作環境而已。

創業成功的關鍵要素是什麼？

「創業教父」麥克·葛伯透過多年輔導小企業的寶貴經驗，找出創業失敗的因素，打造了一個小企業的「事業模式」，使讀者可以效法和依循，以化解創業時會遇到的種種困難，讓企業的生產、銷售、收入能順暢運作，讓你的事業可以立於不敗之地，永續經營。

經營企業必須知道什麼事？

作者釐清了創業者的諸多迷思，移開妨礙企業經營的絆腳石，一步步帶領讀者靠近創業這條路。從創業初期的艱辛，發展期的痛苦，到成熟期會遇到的瓶頸，深入分析一家企業發展必經的歷程，告訴企業主不同的發展階段，要如何進行身分轉變；如何在多變的經營環境建立模式，如何有系統地規劃企業發展，如何透過創新、量化和統籌促使企業運作順暢。最後提出創業必須掌握兩大目標（首要目標、策略目標）和五大策略（組織策略、管理策略、人事策略、行銷策略、系統策略）。

本書為什麼被讀者奉為創業聖經？

自本書出版，旋即被廣大讀者推崇，並獲得媒體肯定，《時代雜誌》將本書列為50本必讀的企管書之一，同時也獲選25本最具影響力的企管書之一。本書暢銷超過兩百萬本，被翻譯三十多種語言，暢銷一百四十個國家，可見本書對創業者而言是一本既可貴又可靠的創業手冊。不管你身處哪個角落，不論你只是想創業或業已創業，想開一家小店、一家小公司、一個小攤，不管賣的是什麼、哪個行業，只要按照本書的建議，必定能讓你在創業這條路得到更多啟發和思考，並走得更順遂。

各界一致推薦（依姓氏筆劃排列）

王文靜，商周集團執行長

《創業這條路》

何飛鵬，城邦媒體集團首席執行長

李開復，創新工場董事長 & CEO

林之晨（MR JAMIE），AppWorks之初創投創辦人暨合夥人

林文玲，《早安健康》發行人

葉雲龍，經濟部中小企業處處長

劉威麟（MR 6），網路趨勢觀察家

鄭國威，泛科知識總編輯與共同創辦人

謝文憲，兩岸知名企管講師 商周專欄作家

各界給本書的讚譽

創業者常會有創意創新的想法；管理者喜歡把事情安排得井然有序；技術人員知道如何把工作細節做好做對。本書作者認為創業的人必須具備創業者、管理者、技術者的三種特質和能力，在現今變革更快、競爭更慘烈的數位時代，如果你能同時擁有這三種特質，並知道何時該用哪種特質，你離成功就更近了。

我鼓勵年輕人勇於創業，創業的道路雖然艱辛，充斥著挫折和壓力，但也會讓你變得堅強！

李開復，創新工場董事長 & CEO

創業是一條不歸路：一旦啟動，不能停止，結局也只有成功、失敗兩種，停滯、不上不下都只是過程，半途收山的代價很高，所以創業貴在慎始，不可有「試試看再說」之心。

何飛鵬，城邦媒體集團首席執行長

表面上，創業這條路充滿著勇氣與夢想。但背後，它卻是在大大小小失敗中痛苦掙扎，求生存、求成功的崎嶇道路。除了實力、野心、努力，你還需要運氣、時機，才能挑戰這條通往偉大的航道。

林之晨，AppWorks之初創投合夥人，《創業》作者

如果你打算創業，本書是創業的最佳指南；如果你已是創業者，本書將告訴你原本不以為意的細節，並在遇到瓶頸時找到關鍵出路，為自己的事業打下不敗的基礎。

林文玲，《早安健康》發行人

創業已不只是一種風氣，它有可能即將成為必走的職業。這本書，絕對提供了學校學不到的創業智慧！

劉威麟（Mr.6），網路趨勢觀察家

本書是創業者的告解室，更是創業者的明燈和心法。如果你正在這條路上，不時感到困惑與挫折，請給自己一些時間看完這本書。

鄭國威，泛科知識總編輯與共同創辦人

選擇創業，就是選擇一種生活方式。要能避免不會選擇、不斷選擇與不堅持選擇的三大遺憾，本書提供您精闢的見解，與創業迷茫中的清晰指引方向。

謝文憲，兩岸知名企管講師 商周專欄作家

葛伯總是不厭其煩地敦促讀者，為公司樹立強大而清晰的願景。

《財星雜誌》（Fortune）

多虧葛伯的建議，現在我每天多出三個多小時，業績大幅提升，獲利倍增，而且還可以去渡假 四年來頭一次。

崔西·林德（Trish Lind），明尼蘇達州聖保羅市T. Lind Graphics 公司

這無疑是創業者未來十年最重要的指引。

約翰·漢考克（John Hancock）保險集團

作者擬訂了一個條理分明的嚴密計畫，並將日常的細節彙整其中，讓創業者可以無後顧之憂地勇敢創立長期事業。你不需要企管碩士學位，便能了解及遵循其中的指示。專業術語和複雜的理論，作者都會仔細說明。《創業這條路》的內容清晰易懂，就像是聆聽老朋友的忠告一般。

雪倫·葛瑞金斯（Sharon Griggins），Amazon.com評語

《創業這條路》

作者簡介

麥克·葛伯 (Michael E. Gerber)

麥克·葛伯是創業界的傳奇人物，《INC 雜誌》稱他為「創業教父」。他是麥克葛伯公司共同創辦人暨董事長。麥克葛伯公司是一個非常獨特的企業集團，努力在各個產業及經濟體創造世界級的新創公司和企業家，改變了小企業主拓展公司規模的方式，經歷三十多年努力，公司已逐步發展成頗具規模的大企業。麥克葛伯公司的前身為1977年創立的麥可湯馬仕公司，旨在為小企業老闆與創業家提供所需的協助，建構運作順暢的企業。自成立至今，麥克·葛伯與其公司已為逾70,000位小企業老闆、新興企業主及創業者，提供徹底改變其公司與人生的方法。麥克葛伯公司正快速崛起，成為全球最大且最有效力的企業發展資源公司。

麥克·葛伯是許多人心目中「最能為小企業與創業者發聲的人」。他已和世界各地數千位小企業老闆、創業者及公司主管談論過企業家在重塑世界經濟與文化中，能夠扮演的重大角色。他的想法不僅獨特、具有說服力、務實，而且有效。他的數百萬位讀者與擁護者能夠證實此點不虛。

譯者簡介

嚴慧珍

輔大翻譯研究所中英筆譯組畢業，目前為自由譯者，譯作有《銷售的技術》（久石文化）。

《創業這條路》

書籍目錄

謝辭	007	
前言：創業只需要知道怎麼做	009	
引言：打破創業者的迷思	015	
第一部 創業者迷思與小企業	021	
第一章 創業者迷思	023	
第二章 創業者、管理者與專業人員	035	
第三章 起步期：專業人員的階段	051	
第四章 發展期：取得協助	061	
第五章 跨出舒適圈	071	
第六章 成熟期與創業者觀點	091	
第二部 統包革命是一個嶄新的企業觀點	101	
第七章 統包革命	103	
第八章 加盟的原型	115	
第九章 規劃一個事業模式	123	
第三部 建構一個運作順暢的小企業	141	
第十章 企業發展程序	145	
第十一章 企業發展計畫	163	
第十二章 首要目標	165	
第十三章 策略目標	181	
第十四章 組織策略	201	
第十五章 管理策略	225	
第十六章 人事策略	237	
第十七章 行銷策略	261	
第十八章 系統策略	279	
第十九章 給莎拉的一封信	301	
尾聲 把夢想還諸全球的小企業	307	
後記 跨出創業的第一步	315	

《創業這條路》

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