

《不換工作,每月加薪2萬5》

图书基本信息

书名：《不換工作,每月加薪2萬5》

13位ISBN编号：9789869021352

出版时间：2014-2-17

作者：松尾昭仁

页数：256

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

《不換工作,每月加薪2萬5》

內容概要

不租辦公室，不用當「下線」，不必提辭呈；日本最佳創業顧問告訴你，如何開創自主人生——從找到好產品、建立口碑，到金流管理，別人周休二日吃喝玩樂，我每月加薪好幾萬。日本超人氣職場講師松尾昭仁教你：嘗試副業，如何同時顧好本業——「萬一」副業收入高於正職收入，那時就自立門戶賺錢翻身啦！周末開始。「副業」歷程分為六階段，從周休二日開始，至少先替自己加薪，最後搞不好副業變成主業，成功拿回自主人生！【為什麼】為什麼我要做「副業」？v不景氣，才是創業好時機——大家都縮手，市場競爭小v等加薪？你上班的公司業績大幅成長嗎？【1做決定】我該做什麼生意？v如果還沒決定要「做什麼」，現在就可以開始「賣東西」。v賣什麼東西？我幫你找。【2想策略】不景氣還建議我創業？很危險啊！v從周末開始，經營副業、兼顧本業，不但降低風險，還增加本業的能力。如果跟本業無關，你就經營「興趣」。【3找方法】我如何用低成本創業——開創副業？v網頁就是你的名片，24小時幫你「跑」業務【4練專業】我如何讓我的小生意步上軌道？v找到銷售點，做生意不用靠拜託【5做行銷】自己怕見光死，但生意要曝光，怎麼辦？v光談商品不能吸引人，你得用「故事」打動他。故事，不用面對面說。【6學經營】我如何讓現金流進來？v「先求有，再求好」，先賣產品，再談理念【閃地雷】我這個迷你公司的副業，怎樣才不會很快倒閉？v遵守六「不」原則，向失敗者學教訓 松尾昭仁說：做副業，不只為了賺外快，更是為了做喜歡的事，找回自我。你不該先想到辭職，而是先從周末開始！周休二日做老闆，讓你可以做自己喜歡的事，但不用辭掉工作，確保擁有穩定收入。另一方面，也能體驗不一樣的工作內容，掌握工作主導權。等到副業收入高於正職收入時，就表示你的方向正確，可以獨立創業。如果你曾經想過，「如果人生重來一次……」，將現在的生活方式歸零，帶著創造一個「全新的自己」的想法，挑戰「周末董事長」吧！本書滿載了開創副業需要的各種情報跟專業知識，期待為你帶來改變人生、工作方式，以及生活方式的契機。

《不換工作,每月加薪2萬5》

作者簡介

作者：松尾昭仁 Next Service股份有限公司董事長兼執行長 創業顧問（個人品牌行銷專家）研習會製作人（獨立舉辦研習會專家）白金講師俱樂部代表 1967年生，畢業於駒澤大學。進入社會第一份工作是全球最大規模的綜合人才顧問公司，他在2002年創立Next Service股份有限公司。2004年開始擔任企業研討班講師，隨即創造超高人氣。他以「企業研討」為主題，將自己創業的親身體驗與知識，以及開辦教育訓練課程的經驗，為那些同樣想成為專業講師並且開辦課程的人提供方法，並且也對青年創業者與商務人士提供個人品牌管理的服務。松尾昭仁的企業研討班每次開課必定爆滿，他的課程強調現學現用的技巧，因此廣受學員好評，累計已經有超過六千人接受他指導，上過課的學員中有兩百位以上成為研討班講師，更有超過五十名學員出版商業書籍。他曾接受京都女子大學、東京商工會議、Recruit公司、明治安田生命等產、學界團體邀請開辦演講、研討會、進修課程，並多次以創業家身分接受《日本經濟新聞》《日刊現代》《周刊SPA!》採訪報導。著作包括《大家認為對的事，對你風險最大》《瞬間從「多數」脫穎而出的技術》《「賺錢力」上身：出社會後的用功法》《打造絕對自信的三分鐘訓練》《如何成為年薪暴增六百五十萬的顧問》等14本。

譯者：邱惠悠 1999年畢業於日本近畿大學。返台後於電子業擔任業務並兼任專案管理施11年。目前任職日商公司擔任國際採購業務。譯有《黑心券商和政府不告訴你的大跌徵兆》《自言自語的驚人力量》《我六點一定要下班！》《問三個問題，就成交》（大樂文化出版）。

《不換工作,每月加薪2萬5》

書籍目錄

推薦序 2014年是台灣創業元年 蘇拾忠 作者序 開創副業，讓你的工作態度更積極 序章【為什麼】為什麼我要做「副業」？不景氣，才是創業好時機 大家都縮手，市場競爭小。等加薪？你上班的公司業績大幅成長嗎？跟別人做不一樣的事，比較容易成功 成功的人，想的跟別人不一樣 不想擠捷運上班，那就自己當老闆 不用被主管罵，更不用討好部屬 不合格的上班族，可能是滿分創業家 成功靠擇善固執，別怕個性怪 缺點是責任你獨扛，優點是利潤你獨享 先別急著辭掉工作，從周休二日開創副業吧

第一章【做決定】我該做什麼生意？如果還沒決定要「做什麼」，現在就可以開始「賣東西」。賣甚麼東西？我幫你找。懂得經營之前，先要學會「賣東西」 網頁廣告是為了吸引認同者，不只是叫賣 善用社群網路，拉攏朋友，和朋友的朋友 在經營現場學習，比MBA有效 不用看大老闆的書，跟中小企業學最有效 打開創業雷達，靈感隨手可得 上班族遵守規則，創業家創造規則 周末創業大補帖 周末董事長一定要懂的郵件知識

第二章【想策略】不景氣還建議我創業？很危險啊！從周末開始，經營副業、兼顧本業，不但降低風險，還增加本業的能力。如果跟本業無關，你就經營「興趣」。兼差賺零用錢，同時籌措創業資本是資產，是費用，就看你怎麼花 顧好「根本」，別為副業丟本業 「六不」訣：違法損己的事千萬別做 不做事乾領薪，小心正職不保 周末創業大補帖 社群網站如雙面刃，你得小心使用

第三章【找方法】我如何用低成本創業——開創副業？網頁就是你的名片，24小時幫你「跑」業務 離職前，讓公司感覺「賺到」 當副業的收入和熱情超過正職時，你該走人了 提辭呈時，做出最壞打算 從副業到創業：成立公司、登記、做網頁 公司網頁是門面，你要捨得花錢 能否創業，就看你如何花一百萬 從零開始，不需要員工！獨立創業，不需要合夥人！你可以沒軍師，但是少不了律師、會計師 網頁必須傳達「這家公司在做什麼」 周末創業大補帖 網路是媒介，溝通需要面對面

第四章【練專業】我如何讓我的小生意步上軌道？找到銷售點，做生意不必靠拜託 開市大吉，第一個顧客一定要成交 「不買也沒關係」，顧客反而願意聽 辦公室不必氣派，免費專線更有用 對顧客不必要公平！熟客應該多照顧 好產品+口碑=熟客拉來更多熟客 客訴幫你檢視產品品質 不要把產品賣給討厭的顧客 別怕失敗，小創傷讓你不會跌大跤 成功案例訪談實錄1：這樣的時代，培養自己的賺錢能力

第五章【打廣告】自己怕見光死，但生意要曝光，怎麼辦？光談商品不能吸引人，你得用「故事」打動他。故事不用面對面說。做業務 搞行銷，要找潛在顧客 顧客不只重視產品規格，也想聽故事 公司越小，越需要品牌推廣 推銷產品之前，先推銷自己 免費宣傳：成為媒體的採訪對象 成功案例訪談實錄2：把相遇的人變成客人

第六章【學經營】我如何讓現金流進來？「先求有，再求好」；先賣產品，再談理念。先讓產品賣錢，再談公司理念 推銷不只是講話，更要會套話 現金落袋為安，避免倒帳風險 產品不用等到完美再上市 為了順應潮流，朝令夕改也可以 不拒絕已上門的，不強求要離開的 成功案例訪談實錄3：靈機一動的瞬間，就是行動的好機會

第七章【閃地雷】我這個迷你公司的副業，怎樣才不會很快倒閉？遵守六「不」原則，向失敗者學教訓 創業初期「不要」投入大量資金 中小企業「不宜」薄利多銷 「松竹梅」定價策略，拉高獲利率 「不要」光想節稅，帳面要獲利 「不要」毫無節制的擴充人脈 「不要」將投資跟消費混為一談 「不要」做白工，免費不會被珍惜 學好的，也學壞的，避開地雷 從失敗經驗中找出成功法則 後記「周末董事長」，改變人生的新契機

《不換工作,每月加薪2萬5》

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