

《创业导论》

图书基本信息

书名：《创业导论》

13位ISBN编号：9787121106682

10位ISBN编号：712110668X

出版时间：2010-4

出版社：电子工业

作者：姜荣国

页数：249

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

前言

亲爱的读者，充满创业梦想和创业激情的你，也许曾经因为没有背景、没有金钱、没有丰富的资源而怀疑自己、怀疑成功、徘徊不前。但是，众多创业成功者已经用他们自己创业的亲身体会和骄人的业绩证明：草根创业者一样可以成功！本书是一本专门介绍创业基础知识的入门读物，是一本向打算创业或者了解创业的朋友介绍什么是创业（创业的内涵）、如何创业，以及具备什么条件才能进行创业等有关创业问题的启蒙性和通识性教育读物。通过本书，读者可以了解创业需要注意的问题，诸如创业可以遵循的规律、创业的意义、创业的种类、创业的时机、创业的必要条件、创业者的基本素质、创业的核心要素、创业时需要注意提防的陷阱、创业的基本程序等主要问题。激情创业，理性行动，才能成就梦想。要敢于创新，风险承担，超前行动，创造价值，服务社会。创业是人生态度的选择，本质上是一种创新价值取向驱动的过程。创业是个人的梦想，也是对他人的帮助和对社会的贡献。创业者是值得尊重的勇士，理应得到全社会的支持。但是为创业做前期准备，了解并掌握创业的基本知识与技能，熟悉创业路线与必经程序是非常必要的。创业教育是培养当代大学生创业精神的重要方式和手段。创业教育包括创业的启蒙教育、创业的通识教育、创业的专识教育和创业的职业教育。本书的定位主要是创业的启蒙教育和创业的通识教育，因此，本书不涉及创业的专识教育和创业的职业教育内容。读者阅读本书以后，对创业会有一个基本而全面的了解。不论你是想创业还是只想了解创业，本书都可以为你进一步了解创业的详细内容提供有益的入门指导。为了配合读者更好地阅读和理解及应用本书，同时也为了方便读者进行创业意识、创业潜力、创业能力、创业团队建设、创业理财等相关方面的自我评估，本书最后特别附加了相关测验题目，并给出了可供借鉴的测验结果。

《创业导论》

内容概要

《创业导论:创业意识与企业家精神》是高等学校创业教育系列规划教材之一，主要围绕大学生创业意识培养和企业家精神培养两方面内容，详细介绍了创业与企业的含义、创业与企业的关系、创业精神与自主创业、创业者的基本素质、如何识别和评估商业机会、如何准备商业计划书、如何开办与经营一家企业。同时，作者在《创业导论:创业意识与企业家精神》附录中特别推荐了几套有关创业的自我测试题目，并给出了具有参考价值的自我测试结果。

作者简介

姜荣国 副教授，资深培训师，管理学博士。曾任北京化工大学管理系教研室主任、中国石化管理干部学院培训部主任、中国船舶管理干部学院经管系主任，现任清华大学职业经理训练中心教学总监。曾为国内数百家企业提供企业管理咨询与培训服务。多年在欧美从事企业战略管理、市场营销和人力资源管理的咨询与培训研究，并作为访问学者多次赴欧美接受专业培训。发表论文60余篇，出版著作60余万字，编写各种讲义100余万字，承接并完成多个大中型研究课题，并作为课题组核心成员获得多项奖励。近年来，为了更好地适应全球化与国际化的要求，先后到美国、英国、法国、德国等40多个国家深入考察和学习，收集了大量的第一手资料。主要研究领域有企业战略，市场营销，国际商务(包括商务礼仪、谈判技巧、贸易理论与实务等)，人力资源等。

《创业导论》

书籍目录

第1章 创业与企业的含义 学习目标 1.1 创业的含义 1.2 大学生创业 1.3 企业的含义 复习思考题第2章 创业与企业的关系 学习目标 2.1 创业与企业的联系与区别 2.2 创业到企业的途径 复习思考题第3章 创业精神与自主创业 学习目标 3.1 创业精神概述 3.2 创业意识与创业动机 3.3 自主创业概述 复习思考题第4章 创业者的基本素质 学习目标 4.1 什么样的人能成为创业者 4.2 如何成为创业者 4.3 创业教育 4.4 企业家的特质和企业家精神 复习思考题第5章 如何识别和评估商业机会 学习目标 5.1 商业机会的识别与构思 5.2 如何评估商业机会 5.3 如何将商业机会转变成创业计划 复习思考题第6章 如何准备商业计划书 学习目标 6.1 什么是商业计划书 6.2 商业计划书的基本结构和撰写要求 6.3 如何撰写商业计划书 复习思考题第7章 如何开办与经营一家企业 学习目标 7.1 如何开办一家企业 7.2 如何经营一家企业 复习思考题附录 创业自我测验题后记参考文献

(2) 生意上贪大求新，野心很大，排场不小，但是往往超过了自己的经济承受能力的人。一些人尤其是曾经成功的商人，不愿意再从最小的公司做起，希望一开始就是大的资金起点，规模搞得很大，固定费用不少，但是一旦业务遇到一些困难，企业就很容易倒闭。

(3) 没有从自己最熟悉、最特长的业务起步的人。往往听说什么赚钱，就开什么店，做什么业务，在业务深入一定程度后，才发现自己的经验、知识、能力和人际关系都与业务不吻合甚至相差太远，从而导致失去竞争能力。

(4) 打价格战的人。讨价还价现在已经成为生活中的习惯，而业内圈子内不合理价格竞争也一直在上演，其结果是要么偷工减料以保证利润，要么保证质量而仅微利甚至亏损，如以薄利多销为策略经营，则会有不得不经营低档货的可能。

(5) 缺乏依法经营和自律观念的人。毋庸讳言，有些人的正常经营是靠钻法律空子或者走政策边缘而发财的，如把这种思维定式带到创业初期，必然会导致出现许多法律的不良后果。一些企业以侥幸心理雇用学生黑工，不执行最低工资保障，不给买必要的保险，没有必要的消防措施，等等，一旦出问题，则损失大得难以承受。

(6) 思维受限制，不能立足长远，总想赚快钱，寻找短、平、快项目的人。有的人嫌赚钱时间太长看不到希望或者急功近利，办企业更想立竿见影，马上就能赢利，而一般1~2年的创业亏损期却不愿承担。不少人到外地创业，还没有把当地市场情况摸清楚，就贸然投进去，做到一定时候才发现有问题，但是抽身已经来不及了。现在我国经济增长相对平稳，尤其在传统产业很少有暴发的机会，只能靠磨时间积累财富。

(7) 只注重硬件的投入，在软件上却舍不得投资的人。现在开办的许多服务场所设备、装修都不错，但感觉服务质量、人员素质、管理水平却不高。

(8) 在创业初期，财务上没有遵循审慎原则，大都比较冒险的人。因为对业务前景过于乐观，没有预留足够的准备资金，在生意不顺利时，财务上往往面临资金周转不灵的问题。

(9) 单纯以为商业经营，万事不求人，而独在小楼自成一体的人。这样的经营很难能获得会计师、律师、商业顾问的专业知识与经验，企业只能在低水平层次上经营，不能充分利用政府的优惠政策、合法避税，有时还有意无意触犯法律，反而留下法律上的后遗症。

(10) 企业的经营理念不清、不执著的人。有人可能认为1-2人的小企业、小餐馆不需要经营理念、哲学，认为那些东西太高了，谈企业文化是大企业的事情，只有紧跟着市场流行变化走才比较实惠。

编辑推荐

通过《创业导论：创业意识与企业家精神》，读者可以掌握：大学生创业为什么容易失败？应该如何操作才能避免这种失败？如何评价和选择适合自己的发展过渡途径？什么是自主创业？如何进行自主创业？一个完整的自主创业过程是怎样的？企业家精神和企业家特质有哪些？什么样的人可以成为企业家？如何将一个商业机会转化成创业计划？实际撰写一份商业计划书时需要做什么样的前期准备？如何撰写一份完整的商业计划书？开办一家企业所必须办理的各种手续有哪些？具体流程是怎样的？

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