

# 《創業的藝術》

## 图书基本信息

书名：《創業的藝術》

13位ISBN编号：9789861245041

10位ISBN编号：9861245049

出版时间：2005

出版社：商周出版

作者：Guy Kawasaki

页数：336

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《創業的藝術》

## 內容概要

該如何才能把創業的點子化為行動？完美的銷售行為具備哪些要素？怎樣在與對手鬥智時大獲全勝？如何不花大把銀子就能創立品牌？每個草創初期或重新整頓的企業都曾面臨以上的問題，而前蘋果電腦的行銷天才蓋伊·川崎為你提供了完美的答案。

無論你夢想成為下一個微軟，或者只希望創造一個能夠在改變世界的非營利組織，創業的藝術這本書將告訴你，在推出新產品、新服務和開辦新企業或組織時，有哪些步驟是不可或缺的。

它也教導管理人在創業時如何跳脫企業慣有的思考模式，藉此幫助他們培養出領先群雄的企業體所必備的勇氣和創意。

川崎提出了GIST的概念 Great Ideas for Starting Things，以他在科技產業前線的親身體驗，在書中傳授讀者建立品牌、打通人脈、網羅人才、行銷手段等等的相關技巧。許多企管書籍一開始都有一個嚴酷無比的自我反省步驟，要求你判斷自己是否真正要投入創業的這項艱鉅任務。

以下是一些常見的問題：| 你是否能忍受薪水低但工作時間長？| 你是否能應付接踵而至的拒絕？| 你是否能負起照顧一打員工的責任？事實是，要事先回答這一類問題是不可能的，而且它們終究是毫無意義。一方面動動嘴吹吹牛不花一毛錢，你說你願意做一件事並不代表你真的會去做。

而另一方面，瞭解自己心存懷疑與惶恐並不代表你無法成功創業。你現在如何回答這些問題的方式，幾乎無法預言你冒出好點子時會採取甚麼實際行動。

# 《創業的藝術》

## 作者簡介

蓋·川崎 (Guy Kawasaki)

川崎畢業於史丹佛大學暨加州大學洛杉磯分校，曾擔任蘋果電腦的麥金塔軟體顧問，以及蘋果電腦的創意總監，是麥金塔電腦竄起、重振蘋果電腦雄風的三巨頭之一（另外兩位是賈伯斯與約翰·史考利），後來並榮登蘋果電腦的「Apple Fellow」--享有此頭銜的員工可以享受公司的特別禮遇。

蓋·川崎被創業家 (Entrepreneur) 雜誌稱為創業大師，他在矽谷高科技界，以富於創業精神享有盛名，一場演講的出席費用高達四萬美元。他目前是車庫科技創投公司 (Garage Technology Ventures) 執行長、《富比士》雜誌著名的專欄作家，同時是八本企管暢銷書籍的作者。

著作包括《銷售夢想》 (Selling the Dream)、《如何逼瘋對手》 (How to Drive Your Competition Crazy)、《麥金塔風範》 (The Macintosh Way)、《策略革命家》 (Rules for Revolutionaries) 等。

事實上，沒有一個人真正知道如果他\*是企業家時會如何 直到他真的成了企業家 有時甚至到了這時候還不知道。在創辦任何新企業時，其實你應該問的問題只有一個：我是否想要創造意義？

# 《創業的藝術》

## 書籍目錄

所謂朋友，就是你可以向他掏心掏肺的那個人，不管好事壞事都可以對他傾吐。我知道他那雙溫柔的手會收下我的心事，在篩選過後留下值得收藏的，然後將其餘的以善意的氣息吹走。 軼名

推薦序 愛當老闆的台灣人，仔細看

前言 關於創業，你問對人了

起

第一章：起步的技巧

承

第二章：定位的藝術

第三章：推銷的藝術

第四章：撰寫商業計畫書的藝術

進展

第五章：以小博大的藝術

第六章：招募人才的藝術

第七章：集資的藝術

擴散

第八章：結盟的藝術

第九章：打造品牌的藝術

第十章：造雨的技巧

義務

第十一章：成為君子的藝術

後記

索引

# 《創業的藝術》

## 精彩短評

1、一些技術性問題非常有參考性，比如market analysis不要動輒忽悠中國十三億人

1、转自：猪猪侠网站（www.zzxia.com）我们经常能听到一些“成功人士”在主流媒体上发表一种观点：“创业只对1%的人适合”，这对于做着创业梦的人来说无非是一种很大的打击，他可能会开始怀疑自己是不是属于那1%里面，而怀疑本身就可能把许多准备创业的种子选手扼杀在梦想阶段。那创业真的只对1%的人适合吗？首先，我对1%这个数据表示怀疑。因为1%是毫不含糊的数据，那“创业只对1%的人适合”就应该是“定理”，而定理就必须要有科学的证明，而至今我们还没有看到对“创业只对1%的人适合”这个“定理”成立的科学证明。《中国经营报》报道：2003年浙江省的GDP总量是9200多亿元，民营经济对浙江GDP的贡献占70.1%多，成为浙江经济中最重要的一支力量。浙江省2003年共有30多万家民营企业，新增民营企业6万多家。如果“创业只适合1%的人”这个“定理”成立，那应该如何解释浙江的经济现象呢？再者，我对发表“创业只对1%的人适合”这种不科学观点的成功人士提点建议：请再慎重些。有这样一个关于不同话语权对社会产生不同影响的例子：假设，世界首富比尔盖茨在公共场合做了一场推荐某种新技术的演讲，他认为这种新技术将会成为主流技术。由于比尔盖茨在之前取得了举世瞩目的成就，所以演讲能获取社会各界的信任，接着社会各界就会投入大量的资源去宣传、推进该种新技术的发展，最后这种新技术真的就成了一种主流技术。而如果把演讲者从比尔盖茨换成一位名不见经传的IT从业者，那大家很可能会认为此人在信口开河，最后社会各个方面也没有投入相应资源，最后这种技术的确没落了。这个例子说明：“成功人士”在社会话语权方面占绝对强势，他们能通过很多媒介来发表自己的观点，而我们平民百姓在社会话语权方面是弱势，并往往会对这些“成功人士”发表的观点奉为圭臬，所以“成功人士”发表的观点会对社会产生更大的影响。如果“成功人士”发表的观点都是正确的，那对社会发展将是益处多多；但是“成功人士”通常是局限于某个行业内的，他不可能在各个行业都是权威，所以“成功人士”在没有深思熟虑之后就发表没有根据的观点，那就会同样程度地误导社会大众，产生很大的负面作用。那创业到底对多少人适合呢？我想创业是一个可研究的系统性工程，和大部分工作一样都是有规律可循的，并不是神秘无比的。首先，创业是否能成功很大程度上取决于创业者是否能制定了科学的计划，是否能正确地执行每一步。再者，创业能否成功一定程度上还取决于创业者能否把握机遇。而能否制定科学的计划、正确地执行每一步和把握一瞬即逝的机遇，都取决于创业者是否具备良好的综合素质。只要你拥有了（可以是现在已经拥有，也可以是培养后拥有）良好的综合素质，那你就适合创业。成功的过程都是非常相似的，而失败的原因却是五花八门的。另外，创业是否成功也应该由创业者本人来界定的。如果创业者的目标是开一家小饭店，那成功的概率就大；如果创业者的目标是要创立像麦当劳、肯德基一样的全球连锁快餐店，那当创业者开了一家小饭店时，他离自己定义的成功还差很远；如果创业者把创业当作学习和积累经验的过程，那无论是否能开饭店和创立全球连锁快餐店，他都是成功的。

# 《創業的藝術》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)