

《白手起家》

图书基本信息

书名：《白手起家》

13位ISBN编号：9787508428680

10位ISBN编号：7508428684

出版时间：2005-5

出版社：第1版 (2005年5月1日)

作者：斯蒂芬·哈珀

页数：212

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

《白手起家》

内容概要

创业是许多人的梦想，然而，创业又并非一件易事，它是一项浩大的系统工程，因此需要你付出很多努力和艰辛。曾有人将“运气”定义为是当“准备”碰到“机遇”时所发生的事情。但这本书所关注的焦点并不是“运气”，而是你在碰到机遇前所应做的准备。创业前到底需要做哪些事先准备呢？请自己看此书，它能告诉这个答案。

《白手起家》

作者简介

斯蒂芬·C·哈珀博士，Harper管理咨询有限公司总裁，任教于美国北卡罗莱纳大学威明顿分校（LJNCW）。是研究创业与企业家问题的资深教授。在过去的30余年里，哈珀博士通过著书、开办研讨会以及提供商业咨询的形式，帮助众多企业家获得了成功。他也因为其所提供的杰出服务而受到美国小型企业管理局（Small Business Administration）的表彰。

《白手起家》

书籍目录

推荐序 序言 简介 第一部分 新企业生存和成功的前提条件 第一章 创办新企业你能成功吗？避免成为失败者 新企业生存和成功的前提条件 企业家的关键素质 结论：创业就是适者生存 企业家素质自测题一 第二章 发现商机 每一个问题中都蕴藏机遇 创造顾客 留住顾客 市场是否为新企业留有机会？发现市场空白对，是有机会 你应该经营何种类型的业务？今天的空白将造就明天的成功 企业家素质自测题二 第二部分 准备商业计划 第三章 企业经营概况及法律性质 摘要 企业经营概况 新企业的目标 企业的法律性质 管理团队和组织结构 企业目标市场和企业位置 企业融资方式 建立企业的时间表 退出战略 撰写企业经营概况有助于使你周详考虑问题 第四章 正确选择目标市场 行业调研分析 市场竞争分析 发现潜在顾客 整合顾客特征 第五章 产品策略与价格策略 产品与服务策略 价格策略 第六章 促销策略与渠道策略 促销策略 渠道策略 随时准备改变你的营销计划和策略 第七章 决定初始资金需求 确定你的初始资金需求 第一步：估计第一年的销售额 确定你的现金支出 第二步：估计月度现金支出 第三步：确定需要一次投入的启动成本 第四步：完成SBA工作表 谨慎估算 第八章 第一年的财务规划 第三部分 融资渠道、其他创业方法，以及企业家应该做的和不应该做的事 第九章 融资渠道 第十章 买入一家现有企业 第十一章 获得特许权利 第十二章 企业家应该做的和不应该做的事

《白手起家》

媒体关注与评论

本书的魅力在于它确实为初出茅庐的创业者刻画了逐步走向成功的蓝图。——杰弗里·赛格林，杂志编辑

对于毫无经营经验的首次创业者来说，本书是一部必不可少的参考书，它具有不可估量的价值。——财富图书俱乐部

《白手起家》

编辑推荐

创业是许多人的梦想，然而，创业又并非一件易事，它是一项浩大的系统工程，因此需要你付出很多努力和艰辛。曾有人将“运气”定义为是当“准备”碰到“机遇”时所发生的事情。但这本书所关注的焦点并不是“运气”，而是你在碰到机遇前所应做的准备。创业前到底需要做哪些事先准备呢？请自己看此书，它能告诉这个答案。

《白手起家》

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