

# 《创业陷阱》

## 图书基本信息

书名：《创业陷阱》

13位ISBN编号：9787508422909

10位ISBN编号：7508422902

出版时间：2004-1

出版社：中国水利水电出版社

作者：费雪尔

页数：159

译者：冰凌

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)

# 《创业陷阱》

## 内容概要

如果你是一个创业者，或者你正打算自己创业，你是否遇到或想到过这样一些问题，例如，亲朋好友光揩油不付账怎么办？为了揽到生意一味降价以致自己无利可图怎么办？张不开口拒绝客户的某些要求怎么办？现金流时断时怎么办？陷入业务低谷，裹足不前了怎么办？与客户或伙伴出现沟通困境了怎么办？……总之，作为一个小企业主，所有的问题都必须你亲自去解决。怎么解决呢？来听听来本作者的建议吧！

# 《创业陷阱》

## 精彩短评

- 1、非常庆幸现在读到了此书！虽未正式创业，但就个人谈项目以来的一点可怜经验而言，作者的建  
议很中肯。字字珠玑。
- 2、很不错的

## 章节试读

### 1、《创业陷阱》的笔记-全文精华总结

12条创业军规：

- 1.不要和朋友做生意，除非能将他们视为生人；给朋友提供的额外的好处消减盈利
- 2.锁定目标失去重心令人心神不宁。有两种情况极易失去重心，一种是我还没有理清各种事物的优先次序，另一种是我没有遵从既定的优先次序行事。你有自己的目标吗？你的目标是什么？你们扪心自问：“我想做什么？”如果你知道的话，马上写下来。尽可能明确、清晰，并且得有完成目标的时间限定。目标最好是可以量化的。然后，每天大声读两遍。
- 3.不要提供不必要的免费业务不要轻易透露细节；免费服务降低你的价值；多数慈善服务对生意没有直接促进作用；提供免费服务窃取了发展其他业务的时间；发现你的免费陷阱：在提供免费服务之前问自己几个问题：  
你希望通过馈赠得到什么回报？  
你有理由相信这次馈赠一定会有所回报吗？  
你是否有足够的时间、财力和精力，来付出这样的馈赠？  
你是否愿意承受一无所获的后果？
- 4.拒绝事实上，有些客户能够带来收入，而有些客户只能消耗成本。每项业务都有硬性成本，而每个客户带来的真正成本是时间。说“不”，你才能真正掌握自己的时间和精力。对无利可图的客户说“不”，你才能获取更为丰厚的利润。即，经济学中的机会成本。
- 5.定价：降价容易涨价难价格并不是顾客决定购买行为的首要原因。一般而言，价格是第四位决定因素。从顾客角度考虑定价，顾客关心的只有一件事情：它对我有什么用？这个产品或服务让我生活更为轻松愉快吗？它能帮我节省开支吗？它有助于我省时省力吗？它能给我带来更多收入吗？顾客使用这种产品或服务对他们自己的企业有什么最终效果？首先提高自己的心理价位，而后提高了服务项目的收费标准。逐步提高。通过这个过程，选择合适的客户，淘汰掉会拖垮你的客户。
- 6.合同：没签约，别动工  
书面合同是权益的保护墙，口头协议非常不靠谱。（深有体会==）约定自己的工作期限，付款方式和付款时间。细节部分应写明自己负责哪些责任，不负责哪些责任，避免使用含糊不清的词语。书面合同也使自己更职业。
- 7.收费：  
建立收费系统；规划收费时间；
- 8.战胜恐惧：害怕令你裹足不前，逃避不解决任何问题；
- 9.沟通  
善于倾听，倾听的过程把自己倒空，听人说完再反应，以免断章取义；积极、频繁地沟通，要让客户随时了解你的工作进展。虽然你知道自己工作得很辛苦，但客户却无从得知，除非你告诉他。告诉他一切大事小事，而不仅仅是重大事情。要让客户知道你为他做的所有努力。通常是没有及时告知的小事情最后出现问题。小事情如果不及时沟通的话，就会酿成大事故。虽然，小问题不是你造成的。沟通提升你在客户心目中的价值。如果未能及时沟通，客户打电话催问时才慌忙解释，是将自己置于被动地位。被动解释在客户心中埋下疑虑的种子，他不但会怀疑你的沟通能力，甚至还会怀疑你的诚信和工作能力。
- 10.跟进：永远不要相信他人万无一失，万事必须亲自核实和确认  
项目、客户、员工、工作伙伴都需要跟进。跟进不仅仅是确认工作，也是关心的一种表现。不要怕麻烦，跟进必有收获。

11.不要和委员会合作

12.成功团队的相互扶持

# 《创业陷阱》

## 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)