

# 《创业没有军规》

## 图书基本信息

书名：《创业没有军规》

13位ISBN编号：9787807690569

出版时间：2013-11-1

作者：（美）朗达·艾布拉姆斯

页数：240

译者：梁军

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)

# 《创业没有军规》

## 内容概要

聘请创业顾问很费钱，而结果也不可预知，不如让《创业没有军规》帮你排忧解难。

畅销商业书作家、专栏作家朗达·艾布拉姆斯（Rhonda Abrams）将和你分享行之有效的商业技巧，包括如何做好财务决策、如何提升顾客满意度、如何激励员工、如何击败竞争对手等，中小企业主可以立即付诸实践。

本书包含大量的信息、调研结果和宝贵经验。从如何创业，到低成本的营销技巧，书中均有涉及。书中章节包括“在行业内站稳脚跟的11个秘诀”、“难缠客户应对指南”、“培养你的战略地位”、“榨取员工的最大价值”等等。

作为美国顶尖的中小企业专家，朗达将和你分享她20多年对中小企业的深刻洞察。书中涵盖了企业家们面临的最棘手的问题。本书提供了大量必备技巧，既适合所有中小企业主，也适合所有打算创业的人，是广大中小企业创业者、开拓新业务的经理人和企业创新倡导者们的必备指导手册。

# 《创业没有军规》

## 作者简介

朗达·艾布拉姆斯是美国最受欢迎的中小企业事务专栏作家，曾在100多家报纸上发表过文章，在《今日美国》上开设“小企业战略”专栏。

她的著作将注意力集中在创业者所关心的问题 and 面临的挑战上，提供了丰富的商业经验及实际案例。作为一位广受欢迎的公众演说家和演讲者，朗达经常受邀出席由行业协会、商学院和企业组织的大型活动。她著有包括《创业没有军规》在内的十余本商业著作，共售出了超过100万册，影响了全世界数千万读者。

其中，《创业没有军规》被列为全美上千家大学、商学院及学校创业专业和课程的首选教材。本书被美国《福布斯》杂志评选为“小企业两本最佳书籍”之一、美国CEO读书俱乐部首选书籍、美国《商业周刊》读书俱乐部首选书籍、美国《家用商务计算》评出的“20本创业者必读书”之一。

## 书籍目录

### 第一章 像一个企业家那样去思考

成功企业家的共同特征

什么驱策着你？

四大驱策力

你拥有成功企业家所必备的条件吗？

你获得成功的可能性

企业的存活率

你的企业家类型

从员工到企业家

一些小事情发生了改变

个体经营者社会地位的象征

面对我们的恐惧

学会勇敢

使你的第一次创业获得成功

一家“上岗前培训企业”的关键要素

### 第二章 你的经营理念

你的经营理念

发掘你的经营理念

你的经营理念有多好？

选择正确的行业

跟随你的激情走？

是的，点子不错，但是，它是一门可行的生意吗？

### 第三章 把梦想变为现实

把梦想变为现实

目标VS任务

全心投入这场转变之中

达成目标的步骤指引

抓住机遇

### 第四章 乐于接受改变

改变将会发生

你的公司可能遭遇的几种变化

是承认失败的时候了吗？

改变需要时间

把失败转变为成功

改变有可能带来成功

克服挫折！

### 第五章 策略

把注意力放在你的重心上

你的公司经营使命

逐渐形成你的战略定位

为你的企业定位

如何为你的企业定位？

多疑可以保护你的企业

为你的企业开发更多渠道的步骤

谁是你的竞争对手？

调查你的竞争对手

与大公司竞争

“赢”代表着什么？

定价是一门艺术

仅在价格方面竞争

不要对顾客斤斤计较

额外收费的经验法则

为了发展你的企业，免费赠送产品

为你的企业做好准备，在没有你的情况下继续经营

计划你的退出策略

关于设定专业服务费用的一个故事

第六章 企业发展

朗达的企业发展法则

全心投入企业发展

你的企业如何发展？

我如何赚更多的钱？

向成功迈进的年度计划

年度计划的关键

一件以前没有做过的重要的事

企业发展的一个“虚拟”途径

是时候让你的企业从家里搬出去了吗？

第七章 市场营销

找到新的顾客

市场营销技巧

有史以来最好听的企业名称

最大限度地利用你的商务名片

广泛宣传你的企业

告诉顾客把你想象成什么

如何操控媒体

将你的信息传达给你的顾客

你没有随手扔掉的广告

正确地做广告

创建一个单页的销售广告

第八章 你的企业形象

社交活动的基本要素

构思你的“电梯游说辞”

如何进行一个商务午餐

在商务午餐期间的注意事项

强势有力的推介说明

当所有人注视着你的时候，放轻松点

不要让你的名片沾上烧烤酱

为了你的企业获得成功，着装要得体

对你的企业来说，哪种网站最适合？

提高网站访问量

合作是金

第九章 顾客和销售

你的顾客是哪些人？

了解你的顾客

如何获得你的第一个顾客

从每个顾客身上赚取更多利润

将一次性的顾客转变为终身顾客

销售是企业的心脏  
如何应答潜在顾客  
撰写赢得顾客的计划书  
赢得大客户  
有时候，最好的词是“不”  
进行陌生拜访  
处理难相处的顾客  
放弃你最好的顾客  
鼓励顾客投诉  
成功销售的关键  
第十章 带领你的团队  
我想和哪些人一起共事？  
从“执行者”到“领导者”的转变  
针对顾问们的实用指南  
在朋友们的帮助下，我经营得还行  
合股经营的小窍门  
与朋友一起共事  
都是一家人？  
准备好雇用其他人  
构建一个虚拟的员工团队  
两个比一个更好吗？  
雇用你的第一个员工  
学会当一个老板  
吸引、雇用和留住优秀的员工  
你想要谁在你的团队中？  
尽最大可能把员工利用起来  
使员工们自觉自发地工作  
规避老板注意力缺失症  
不用花很多钱来奖励员工的方法  
第十一章 金钱和财政  
金钱术语  
企业的首要问题  
资金管理小窍门  
数字从何而来？  
为你的企业找到资金  
企业启动资金来自于银行？  
借贷之前要做好准备  
把钱给我？  
用信用卡来为你的企业融资  
税务小窍门  
是买还是租？  
刷信用卡购物！  
我需要收缴销售税吗？  
钱是这么省出来的  
第十二章 细节、细节、细节  
确保你的企业生存下来的九个方法  
商业生活中的窍门和技巧  
太多的选择使你招架不住  
如何在一天里获得更多的时间

## 《创业没有军规》

去找一个律师谈谈又有何妨呢？

所有那些与政府相关的琐事

请记住独立承包人的最后期限

家庭办公的一些问题

远程办公

准备好应对意外的情况

别整天待在公司，出去度个假

度假计划小窍门

从棒球中学到的商业课程

从一只狗的观点来看商业

行善得福

强大的信念、谨慎的怀疑、不懈的努力

鸣谢

# 《创业没有军规》

## 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)