

《创业成败：关于挑战、机遇和创新》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2015年11月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787556111268

编辑推荐

1. 影响50多个国家，全球久负盛名的创业顾问安德鲁·格里菲思经典作品！
2. 从企业家精神、营销、客户服务，到应对商业危机，涵盖创业的各个环节！
3. 为创业者找出新的机遇，帮助他们快速增长业务，从小做大，打造优秀企业！

内容简介

《创业成败：关于挑战、机遇和创新》包含着诸多富有启迪意义和实用性的建议，它将帮助每一位企业主建立他们梦想的公司。

作者以脚踏实地、街头实战的风格，从企业家精神、营销、客户服务，到应对商业危机等方面，为创业者找出新的机遇，帮助他们快速增长业务，从小做大，打造优秀的企业。

。

作者简介

安德鲁·格里菲思，全球久负盛名的中小企业创业顾问，经验丰富的企业家，为各种规模企业的运营者提供机智、现实和有力的解决方案。

著有10余本著作，畅销50多个国家。

目录

前言：企业家的时代

第一章 成功与失败的分界线是什么

第二章 所有出类拔萃企业家的共同特质是什么

第三章 老板是生意的晴雨表

第四章 投资你的最大资产

第五章 和狗躺在一起，就该预料到起来时会有跳蚤

第六章 从世界上的反面生意吸取教训

第七章 经常问询每件事

第八章 准备好，坏事也会发生在好企业头上

第九章 你的生意看起来够好吗

第十章 抓住一切机会，建立稳如磐石的关系

第十一章 巧妙营销就是简单营销

第十二章 客户服务戒律

第十三章 失传的销售艺术

[显示全部信息](#)

前言

前言 企业家的时代

不知不觉，距离我的第一本书《101种营销的方法》（101 Ways to Market Your Business）出版已经十年了。在这十年中，我们的世界发生了很多改变，科技与我们的日常生活的关系日益密切。在最美好的时代中，我们还遭遇了前所未有的金融挑战。

对于现代企业家而言，这段时间可以说是坐着过山车过来的。很多资历较老的企业已经悄然逝去，而一些新兴的企业在很短的时间内就取得了成功。我们发现自己需要新的技能，需要合理的建议，需要精辟的见解，还需要更为广泛的通信工具。

我认为，对于如今的企业而言，最大的风险是不能创新。可惜的是，有很多企业都罹患了这种疾病，不少行业无法告别过去，无法转变生产方式来迎合现在的消费者。我们已经看到了商业世界的巨大转变，不仅是大型企业，小企业也是如此，革新所带来的挑战对于商业世界的大型和小型企业同样适用。前言 企业家的时代

不知不觉，距离我的第一本书《101种营销的方法》（101 Ways to Market Your Business）出版已经十年了。在这十年中，我们的世界发生了很多改变，科技与我们的日常生活的关系日益密切。在最美好的时代中，我们还遭遇了前所未有的金融挑战。对于现代企业家而言，这段时间可以说是坐着过山车过来的。很多资历较老的企业已经悄然逝去，而一些新兴的企业在很短的时间内就取得了成功。我们发现自己需要新的技能，需要合理的建议，需要精辟的见解，还需要更为广泛的通信工具。我认为，对于如今的企业而言，最大的风险是不能创新。可惜的是，有很多企业都罹患了这种疾病，不少行业无法告别过去，无法转变生产方式来迎合现在的消费者。我们已经看到了商业世界的巨大转变，不仅是大型企业，小企业也是如此，革新所带来的挑战对于商业世界的大型和小型企业同样适用。事情的另一面则是，当前的时代为聪明的企业家提供了超乎想象的机遇。我称它为“企业家时代”，这是一个任何人都可以开创企业的时代，一个不需要很多资金甚至时间，也能够创立成功企业的时代。当然，这些大多与互联网世界相关，但这正是要点所在：如果你所在的公司，在经营中拒不接纳互联网，也不接纳互联网提供的各

种机遇，那这家公司就走上了恐龙曾走过的那条老路。但这本书并不是谈论如何在网上开办公司。这是一本关于秉持创新思想的书。太多的人曾在商场上犯过这样或那样的错误，本书旨在为你提供一条能够规避陷阱，借鉴他人成功经验的捷径。

成就一位企业家的究竟是什么 我非常信奉这样一种策略：找到成功的人，并借鉴他们的态度和习惯，可以在任何你想要达成的目标上提高成功的概率。我曾经与很多世界上最为成功的企业家一起工作、面谈，为他们做过宣讲，并阅读过很多有关他们事迹的作品，这让我能够整理出当今成功人士的以下的特质：这些人能够较快地看到机遇，尤其是看到已经存在的小众市场（又名利基，niche）。他们既积极又充满能量，如果有不明白的，会毫不畏缩地提出问题。他们热情采用新技术，但是却避免被技术奴役。他们有一种要把事情做得比竞争对手更好的渴望，这一恒定而永无止境的创造精神业已融入他们的企业文化。他们认为对个人和企业发展的投资是至关重要的，他们会将这个理念和社交（既有面对面交流，也有在线交流）的能力结合起来，帮助自己去建立战略性伙伴关系。他们的研究能力如同专业侦探，并且会根据研究结果做出明智的选择。最重要的是，他们百分之百地支持自己，相信自己。不只是一本“最好的建议书” 我的出版商曾建议我，根据我的另外十本涵盖营销、销售、广告宣传和工作—生活平衡的畅销商业书籍，整合出一本综合性的“最好的建议书”。但在开始整理书稿的时候，我意识到，这本书不仅要给出最好的建议，还需要提供对于企业当前状况的总体观察，探索企业家的世界，还有他们如何思考，如何改进，如何取得成功，还必须提供对于“恐龙”灭亡的清晰认识。一点警告 这本书包含大量的信息。我下了很大功夫，力争包含经营一家公司所涉及的方方面面，对于有些人而言，这可能有些信息过量。请不要匆忙下定论。本书中的相当一部分可能现在就对你适用，而其他部分可能在一年内，就会让你感到贴近了你的工作和生活。我们往往需要在正确的时间里找到正确的信息，我希望这本书能够以这种方式对你有所帮助。所以，我要努力阐明的观点是，为了取得生意上的成功，我们要做的事情非常纷繁，往往会让我们应接不暇。你们很多人可能听过这个老笑话：“你怎么吃掉一头大象？”“一口一口地吃。”这也适用于创办一家公司。在你有能力的时候，做你能够做的事情。你在这个过程中投入的时间和精力越多，你就越能较快得到结果。如何最大化利用这本书 与以往写给企业家的书相同，我的目标是快速切入要点。我们都在与时间作战，所以，如果在搜寻某些信息遇到了困难，我们往往会跳过这件事，做下一件。很多时候，我们即使被淹没在信息的汪洋大海之中，也依旧渴求知识。在本书中，已经列出了我最经常被问到或者我曾经看到的、让企业主们最为纠结的问题。我已经提供了一些关于挑战和机遇的背景和信息，以及一些你马上就可以应用的实用贴士。这意味着，你可以把这本书从头读到尾，或者翻开你需要的某一页，找到能够立即应用的信息和实用建议。在本书中，有很多重要的主题和专门策略会反复出现，可能出现在多个章节中。之所以重复这些信息，是因为我认为它们重要。你将会注意到，有一些章节比其他章节要长。一些建议可能只有一句话，一些则可能占据了一两页的篇幅。这并不是说我分享的信息更重要或者更不重要，只是因为有些要点可以用简短的话语概括，而有些要点则需要做更多的解释。我建议你，在阅读时记录下与你产生共鸣的那些要点，并写下你想要采取的行动。如果不行动，再好的构想也毫无意义。从这里开始，如何最大化利用这本书，就交给你了。

[显示全部信息](#)

媒体评论

《星期日邮报》、CBS一致推荐！

安德鲁·格里菲思是一位真实、真诚的人，是一位特别有才干的作家，也是一位能够解决复杂的商业危机，并以易于理解甚至易于实施的方法讲述出来的国际创业顾问。所以并不奇怪，为什么世界上有五十个国家的人都阅读并购买他的书。原因很简单，他提供的价值是巨大的。

——《星期日邮报》

《星期日邮报》、CBS一致推荐！

安德鲁·格里菲思是一位真实、真诚的人，是一位特别有才干的作家，也是一位能够解决复杂的商业危机，并以易于理解甚至易于实施的方法讲述出来的国际创业顾问。所以并不奇怪，为什么世界上有五十个国家的人都阅读并购买他的书。原因很简单，他提供的价值是巨大的。——《星期日邮报》

安德鲁·格里菲思是一位富有号召力和领导者魅力的企业家，他为你宣讲的策略和技巧能够帮助你从现在所处的位置到达任何你想要到达的地方。他是企业改进业务方面最好的作家之一，有着永不穷竭的智谋信息和强大的灵感。——哥伦比亚广播公司

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

接受并相信你是生意的头号资产

这是立足之本，但很多企业主把他们自己放在最后，滥用他们的头号资产，直到他们精疲力竭，对自己所做的事情完全失去热情。要从这个境地再抽身而退是非常困难的，因为我自己就曾经处于这种境地。而且令人感叹的是，我现在每天还能遇到很多这样境地的人。

如果我们懂得我们自己过得越好（无论是精神上还是身体上），生意就会越好这个真理，一切都会改变。当然，这意味着更多收入，更为成功，得到更多你所期待和需要的回报。

当我终于把自己作为头号资产对待时，我的生活发生了戏剧性的转变。我掉了不少赘肉，更健康了（甚至可以爬一两座山），并且工作时间缩减了一半。

结果呢？我的收入反而增加了一倍。

我经常积极热情地鼓励人们满怀尊敬地善待他们的头号资产。这会以难以想象的多种方式给我们带来回报。

设置你的投资金额

我最近去美国参加了一场由《成功杂志》（Success）的出版商达伦·哈迪（Darren Hardy）先生召开的研讨会。他是该杂志所提倡理念的现实版代言人。他最有趣的一个言论就是，把自己收入的10%投在自己身上。这些投资包括培训项目、书籍、CD、DVD、个人训练、健康养护，以及任何他认为是对自己的幸福、个人成长和发展有益的投资。

达伦十分确信自己的成功来源于这些投资。今天，他身家大约在两亿美元左右，所以很明显，他的投资回报利润丰厚。

投资自己，有所为，有所不为，一样重要

说起达伦·哈迪，他在大约15年前停止做一件事——阅读时事新闻。他更喜欢专注于用更为积极的方式过日子或调动自己的大脑。正如上一条所说，很明显他创造财富的能力并没有因为缺少时事新闻而受到影响。

这里阐释的是，当我们投资自己时，了解应该避免的事情，同等重要。对于我来说，要避免的可以浓缩成一个词：负面。我将在本书中不断探讨这个问题。

扩充自己的见识

简单来说，我相信我们如果不成长，就是在走向毁灭，事情就是这样。我遇到的真正成功的企业主对知识有着永无止境的渴求。他们寻觅知识，如饥似渴地汲取知识，最重要的是，他们借鉴知识。不过，他们对知识的来源是有所选择的。

接受并相信你是生意的头号资产这是立足之本，但很多企业主把他们自己放在最后，滥用他们的头号资产，直到他们精疲力竭，对自己所做的事情完全失去热情。要从这个境地再抽身而退是非常困难的，因为我自己就曾经处于这种境地。而且令人感叹的是，我现在每天还能遇到很多这样境地的人。如果我们懂得我们自己过得越好（无论是精神上还是身体上），生意就会越好这个真理，一切都会改变。当然，这意味着更多收入，更为成功，得到更多你所期待和需要的回报。当我终于把自己作为头号资产对待时，我的生活发生了戏剧性的转变。我掉了不少赘肉，更健康了（甚至可以爬一两座山），并且工作时间缩减了一半。结果呢？我的收入反而增加了一倍。我经常积极热情地鼓励人们满怀尊敬地善待他们的头号资产。这会以难以想象的多种方式给我们带来回报。

设置你的投资金额

我最近去美国参加了一场由《成功杂志》（Success）的出版商达伦·哈迪（Darren Hardy）先生召开的研讨会。他是该杂志所提倡理念的现实版代言人。他最有趣的一个言论就是，把自己收入的10%投在自己身上。这些投资包括培训项目、书籍、CD、DVD、个人训练、健康养护，以及任何他认为是对自己的幸福、个人成长和发展有益的投资。达伦十分确信自己的成功来源于这些投资。今天，他身家大约在两亿美元左右，所以很明显，他的投资回报利润丰厚。

投资自己，有所为，有所不为，一样重要 说起达伦·哈迪，他在大约15年前停止做一件事——阅读时事新闻。他更喜欢专注于用更为积极的方式过日子或调动自己的大脑。正如上一条所说，很明显他创造财富的能力并没有因为缺少时事新闻而受到影响。这里阐释的是，当我们投资自己时，了解应该避免的事情，同等重要。对于我来说，要避免的可以浓缩成一个词：负面。我将在本书中不断探讨这个问题。

扩充自己的见识 简单来说，我相信我们如果不成长，就是在走向毁灭，事情就是这样。我遇到的真正成功的企业主对知识有着永无止境的渴求。他们寻觅知识，如饥似渴地汲取知识，最重要的是，他们借鉴知识。不过，他们对知识的来源是有所选择的。学习

有多种方式，可以是一堂课，可以是某种类型的研讨会，可以从书中学习，也可以从DVD碟片中学习。杂志中有知识，访问网站或者参加行业特定的研讨会都可以获得知识。只要有一个开放的思想并能够观察我们周围的世界，处处都有知识。对我而言，学习通常是在我那装满书籍、CD和DVD的房子里。我会尽我所能订阅最好的业务和个人发展杂志。我把我的车当作教室，任何时候，CD播放器都有六本有声书。我每年至少参加两个研讨会。我关注全球的生意——从中寻找创意和改良业务的方法，以及用于评价业绩的基准信息。我只订阅能够给我短小精悍建议的电子简报。我有好多个笔记本，里面满满地写着我自己的深思熟虑和摘取自以上来源的笔记，我经常翻阅这些笔记。更重要的是，我每天都花时间学习和扩充我的知识。你是否忽视了自己的健康和幸福

多年以来，对这个问题我都会回答“是的”。我并不特别考虑我的身体健康和生活幸福。我主要关注的一直是生意——怎样做到更为努力，怎样取得更多成就，完成更多业绩，赚取更多的钱来保持收支平衡。我将所有的精力和注意力都放在生意上了，却很少用在自己的健康和幸福上。虽然今天更年轻的企业家通常具有更多的了解和保持健康的意识，我仍然认为小型企业界有相当比例的企业家并没有很好地照顾自己。我们需要自己的身体强壮健康，能够帮助我们达成自己的目标。那么为什么有如此之多的企业家会如此虐待自己的身体呢？当你的生意还处在求生存状态时，你会尽可能屏蔽杂事，只留下收支平衡的需求，并尽最大能力完成尽可能多的工作。这种情况通常会持续很多年。这会形成一种习惯，而习惯难以打破。生活会变得充实忙碌，在这么多的领域中存在着如此之多的需求，以至于难以安排出留给自己的时间，即使有时间你也可能会顾及不到其他的需求。但是你忽视健康的时日也只能到此为止了。虐待身体终将付出代价。你越健康（无论是思想、身体还是精神），你生活的各个方面也就越好。根据我个人的经验，关注健康并不难，只要调整你的优先级就可以了。也就是你的健康和幸福是不是优先事项？为了防止我忘记或者遗漏重要事项，我有一个列举着五个在生活中最为重要的事情列表，我把它放在我的日记中，钱包中也放了一份。重视身体是列表的第一项。这就意味着吃好、锻炼、放松、休整和乐在其中。现在，我并不是时刻处在最好状态，但是我能够更多地出现调整后调整过来。我感到每年我都有希望稍微提高一下健康指数，而非下降。休假吧——你会想出最好的想法在会议尤其是研讨会上，经常有人问我，要发展自己的生意并让生意更为成功，企业主能够做的最好的事情是什么？我的建议非常简单——休假。事实上，我经常提出这条建议以至于我想开一家旅行社！从我的经验看来，要想拥有一份真正成功的生意，你需要适当减少在工作上付出的努力，并对自己下更多本钱。享受常规的假期无疑是这一理念的关键。什么时候适合休假？永远没有合适的时机，或者缺少足够的钱财，或者没有能帮你顶班的员工……我的观点是，你为不能休假找的理由越多，度假对你的意义就越重大。年华似水，从一年没有假期，变成两年没有假期，然后变成三年，最后变成永不休假。但是舍得给予自己常规的休假是性命攸关的。当你把自己从每天工作的环境中抽离开来，你的大脑运转方式就会改变，你不再处于战或逃（fight—or—flight）的状态。对于我们这些战斗在挑战性极强的工作环境的人而言，放松真的很必要。度假能够让我们的大脑模式改变，对生活的愿景改变，重新对焦我们的首要任务，并且帮助我们做出更好的决定，从而带来更多的长期效应。如果你实在不能放长假，那么就好好度过一个周末。我曾经要求一对夫妇，先从一起喝咖啡开始，每周在工作之外喝两次咖啡。这逐渐演变成放一天假，后来变成长周末，最后演变成他们已经第七次去某个国外景点享受假期。他们的生意怎么样呢？突飞猛进。然而过去又是什么状况呢？痛苦挣扎。要使自己处于最佳状态，你需要在身体上、精神上

和情感上都处在良好的状态。企业所有人的高压生活并不能直接产生这样的状态，所以你需要经常调整。每天投资自己这个对自己投资的态度需要每天兑现。其间一定会不断出现障碍，让你渐渐难以兑现，但是如果你真的相信你是自己最大的资产，那么你就要把自己当作最大的资产来对待，那么要避免这些障碍就会容易一些。每天早晨，我会用大约三十分钟来规划我的一天。我已经建立起了自己的活动安排表，上面清晰地列出我要完成的事情。但是在这一页的最上面，我会有五个“待做事项”专门留给自己。这些就是我今天对自己的投资。这些通常都在纸页的最上面，因为这些是我今天要做的事情中最重要的。也许我需要读某本书的一部分，去健身房，买些新鲜水果，安排下个周末的活动，去约见医生或者理疗师，会见一位密友，等等。这些任务让我心情愉悦，让我丰富了知识，身体更加健康，精神得到激励和放松。把这些放在我的列表上方真是太棒了，这能够让迎面而来的这一天不那么令人恐惧，让我能够抓住主要任务。

[显示全部信息](#)

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