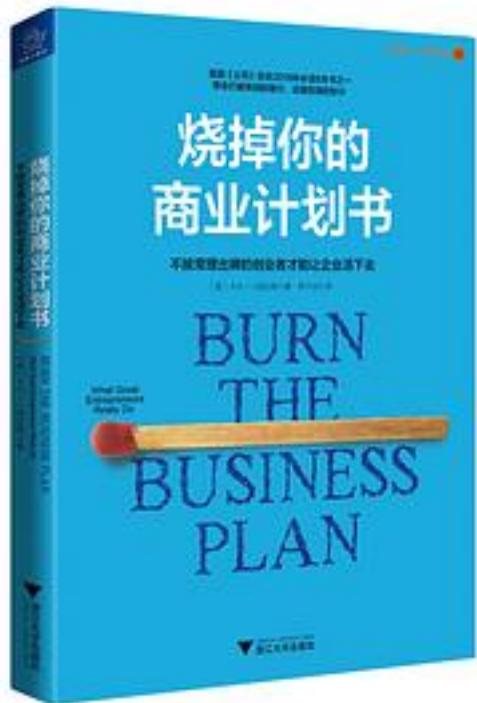


烧掉你的商业计划书



[烧掉你的商业计划书 下载链接1](#)

著者:[美]卡尔·J.施拉姆 (Carl J. Schramm)

出版者:浙江大学出版社

出版时间:2018-6

装帧:平装

isbn:9787308180474

在当今社会，成为一名企业家需要什么样的素质？

考夫曼基金会是美国首屈一指的创业教育和研究机构，其前任主席带来商业领域最核心、最有价值的信息以及丰富的、切实可行的商业策略。

这本书为那些一直想要创业的普罗大众提供了十分清晰的创业计划，这可以为他们的创业之路带来灵感与启发；它分析大学MBA课程案例中那些充满智慧的商业行为，并告诉你如何将“公司形式”移植到现实世界中；它建议人们在进行商业创新时遵循以下四项基本原则：创业过程不需要遵循固定的程式，对于任何一家新的公司来说，有意义的创新都是至关重要的，规模是成功的唯一度量标准，公司成功与否与个人的才华有密切关系。

如果你想开创一家企业并让它基业长青，或你已经在经营一家公司但渴望获得更大的成功，那么请务必翻开这本书，它将为你带来打破常规的魄力和征服险境的妙计。

作者介绍：

卡尔·J. 施拉姆

曾经创立过6家公司，管理过大大小小的实体；一直以来从事风投工作，资助了12家新创立的企业，为大型企业和政府部门提供创新方面的建议；与史蒂夫·凯斯、奥巴马总统共同发起“美国创业倡议”的项目，并在布什担任美国总统期间主持了美国的创新计划。担任美国加州大学戴维斯分校和美国锡拉丘兹大学的客座教授，美国麻省理工学院的访问学者。

在担任考夫曼基金会主席的十余年间，他与许多成功的企业家、有志成为企业家的创业者、投资人和有商业头脑的人打交道。在企业家培养上，他是一位全能型的著名权威专家。

目录: 前言

第一章 烧掉你的商业计划书

何谓“创业者”？

做好计划，然后随机应变

计划不如跳舞

凡夫俗子与商界巨擘

商业计划书的起源

计划书是给投资人看的

众人拾柴火焰高

哪里出了问题？

你是一名创业者吗？

你是哪种创业者？

如何取得成功？

创业机遇会出现在你面前了吗？

第二章 创业者须知的十二件事

实践出真知

创业非儿戏

企业是最好的大学

上大学时选好专业

优秀企业不是一蹴而就的

风投资金并不重要

每家初创企业都有一位首席执行官

如果你创立了一家企业，你就是老板

销量决定一切

身边要有敢于泼冷水的人

创业就是为了赚钱

没有机会，就自己创造机会

第三章 为何要创业？

我的创意会让世界变得更美好

企业是我实现创意的平台

我想做自己的老板

有更好的办法做这件事

变则通，不变则亡——家族企业的二次创业

不要为了名声和一夜暴富而创业

第四章 创业动力从何而来？

创新的主体与原因

朋友有难

肯定有更好的方法

使垂死的企业起死回生

创新需要活学活用

“如果我能为你做点儿什么，请尽管开口。”

第五章 如何躲过创业魔咒？

改良吸尘器

改良滑雪板

继续玩下去

什么是“创业时间”？

重塑市场，超越苹果

以初创企业作为创新平台

第六章 大公司是初创企业的老师

创业者的必备素质

青出于蓝

面向未来

从外太空到健安喜（GNC）的货架

失望的企业发明家

创新要有栖身之所

创业之前要有职场经历

第七章 模仿型创业者复制创意

经营模式创新

培养创业伙伴

联合创业

创业协同效应

成功的特许经营加盟商

如何确定特许经营是初次创业的最佳选择？

特许经营加盟商必问的六个问题

第八章 防患于未然

16年的努力只换来失败

从白宫到购物中心

东山再起

没人知道初创企业失败的原因

给自己的初创企业投保

调研、调研、再调研

避免落入技术陷阱

创新不能触碰法律红线

灵活调整目标

不要赶潮流

酝酿创意，保护创意

聘请一位出色的职业经理人

第九章 不做无用功

选工程学还是创业学？

获奖的商业计划书
重塑车库创业精神
不要受创业导师摆布

好导师难觅踪迹

没文化，真可怕

第十章 善谋者胜

创业需要运气吗？

等待好运还是创造好运？

创业路上，你只能靠自己

快速学习、快速计划、快速行动

愿景—平台—产品测试—规模

管理成功创业所需的四种资源

月度记事表

第十一章 创业成功

做好准备，迎接创业机遇

使创新从理想走进现实

认清时间的重要性

用生命去创业

全力以赴

学会应对乱局

让客户爱上你的产品

捍卫公司声誉

创业前多加实践

创业是一场没有规则、你死我活的竞争

后记 创业人生

· · · · · (收起)

[烧掉你的商业计划书](#) [下载链接1](#)

标签

商业

创业

管理

历史

经济学

商业管理

云盘

专业

评论

一些意见初创业者值得借鉴

去除固有的条条框框 聚焦于产品自身 市场

考夫曼：“只有创业以后，你才知道创业是怎么回事”

成功的企业家可以归结为：新企业只需要做一件事，那就是设计一款新产品并展示在公众面前，然后，你只需要解决2个重要问题：有顾客需要这个产品吗？他们会花多少钱买你的产品？

规划一家新企业比筹划任何未来事件都要复杂得多。除了特许经营以外，初创企业取得最终成功的因素几乎是无法提前预知的。

每家初创企业都始于一个创意、一款新产品或一项新服务，它们先是引起了创业者的兴趣，经过研发后被推向市场。我们可以将初创企业想象成一个平台，创业者通过该平台寻找扩大规模的机会，重新设计产品，不断调整资源，尽可能地实现快速增长。

交谈级的书，可以一读，干货有限

烧掉你的书

作者本身就是创业者，对美国市场的创业有很深且独到的见解，烧掉你的商业计划书，并不是说真的就不写商业计划书，而是不要把思维局限在商业计划书里，更不要过高的抬高商业计划书的价值，而是摈弃教科书式的创业方式。创业不是实验，不是作业，它更像人生，开始了就不知道什么时候会结束；它也像战争，一旦开始，就必须全力以赴。

作者通过很多美国创业者的例子告诉我们，创业过程中，商业计划书的作用微乎其微，不要过分纠结于一份计划书。这是真实的创业经验，读起来不空不泛。

正确对待商业计划书。制定计划，随机应变。

还是很值得一看的 北京的通勤让我拥有用手机看书的时间 苦笑 真棒~

各种各样的案例用来diss商业计划书，提倡脱了衣服直接上。但事实上内容和启示有限。我认为即使执行和商业计划是两码事，但也不代表它就一无是处呀，有一个方向性的方案，一方面对外沟通（伙伴+投资人）要顺畅很多；另一方面，创始人也能有一个可供修正的标尺。

都是空话

有创业打算的人，值得一看。没有讲什么特别的道理。只是说了一点事实，但这些事实常常被媒体掩盖，而我们却以偏概全，造成有关创业的错误认知。

这本书简直就是 虽然道理都懂 却还是过不好这一生 的完美诠释

用来我指导参加大学生创新创业大赛足够了，同时给了我一些比较新颖的理念

这本书内容丰富，适合想创业，而找不到方向，这本书可以给你提供一些非常有用得建议。就像尤因.马里昂.考夫曼说的：我们绝大多数人都应该去“创业，而不是就业”创业不一定能成功，但其中得经验是对自己而言是难得可贵的。

1、解说什么是创业者？ 2、对于创业的误区，创业是为了什么。等等，其他的大家可以去看看这本书。在书中，我理解到整体来说创业不只是说说而已，主要是对这件事的一个大的格局，其中要自己的思维逻辑开拓起来。预防其中能预防的问题。明确自己~~得~~目标，不能按部就班，要随机应变，凸显出自己，但也要勇于在创业中“接受别人得泼冷水。” 这本书对我的感触比较大。还是值得推荐的。

[烧掉你的商业计划书 下载链接1](#)

书评

从小我们就被培养成"计划制造者"和"计划实施者"，按部就班是我们常常被告诫的，这一切没有错。就像我们要创业，就要先写一份商业计划书，然后毫无偏差的按计划书行动！这听起来很不错！时代从来不是被"按部就班"的人改变的。
诺基亚手机在他们的实验室里第一个发明触摸屏，却...

作者是美国投资人，也有过创业成功的经历。英文版是2018年1月出的，中文的出版速度算是比较快了。

作者接触过许多成功与失败的创业者，书中有不少相对独到的见解。

作者对创业的重要观点是：学校学不会创业；

工作十多年后有了改变世界的想法去创业更容易成功；创业年龄越大...

[烧掉你的商业计划书 下载链接1](#)