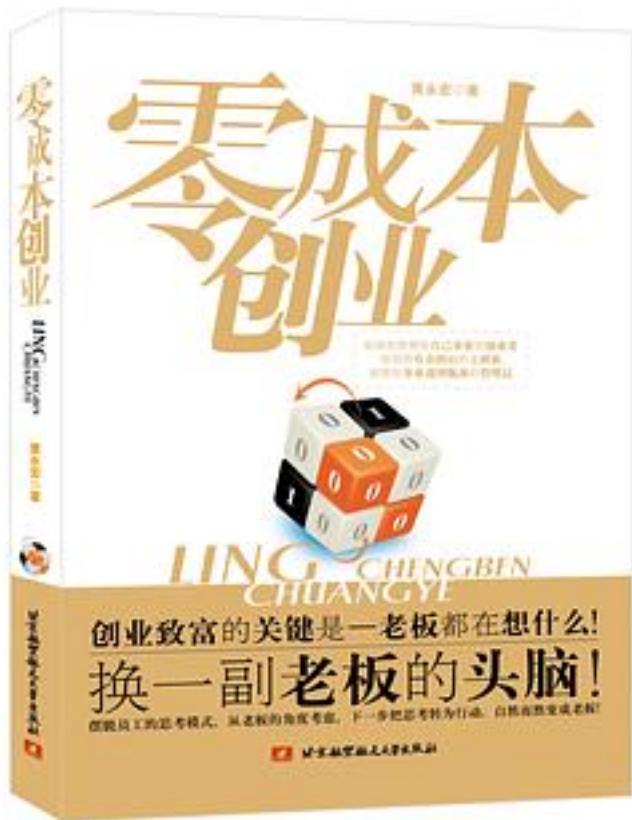


零成本创业



[零成本创业 下载链接1](#)

著者:黄永宏

出版者:北京航空航天大学

出版时间:2010-2

装帧:

isbn:9787512400085

《零成本创业》内容简介：只有知道老板在想什么，才能成为老板！创业不是一件容易的事情，尤其在金融危机中，要掌握资源和模式，才有可能开创自己的事业。但是创业有时也非难事。台湾资深创业顾问黄永宏讲师深入浅出，从创业的基础讲起，颠覆传统想法，提倡“零成本创业”，让你“换一副老板的头脑”，成为成功的创业者！

作者介绍:

黄永宏

毕业于台湾淡江大学国际事务与战略研究所。曾任职于教育业、广告业与资讯业等三大领域，在外资公司与上市公司担任过高级经理人职务，并开办过不同领域的成功事业，现担任台湾诸多机构讲师。对于创业有着不同于常人的领悟与热情，投入创业与网络营销的辅导、讲学工作更是不遗余力。

著有《进入梦想的研究所》《草莓革命》《富爸爸没有说的秘密》等，译作《热情致富》。

目录: 序曲 你是否能上路 ◆◆第一课 你是否是当老板的料 第一堂 做生意不是买东西
第二堂 成功相对论 第三堂 换副老板头脑 ◆◆第二课 你为什么要当老板 第一堂
不要想着赚大钱，才能赚大钱 第二堂 自由自在不可能 第三堂 唯有热情才能持久
◆◆第三课 老板都在想什么——零成本生意的成功关键 第一堂 老板的金钱观 第二堂
老板的业务观 第三堂 老板的时间观首部曲 新手上路 ◆◆第一课 没有本钱没关系 第一堂
创意不一定能卖钱 第二堂 交易不是来自本钱 第三堂 你的兴趣就是卖点 第四堂
卖得出去才是关键 第五堂 景气完全没关系 ◆◆第二课 你靠什么当老板 第一堂
从时间开始卖起 第二堂 从态度开始延伸 第三堂 从信任开始扩大 ◆◆第三课
你是哪一种老板的料 第一堂 你的创业性格 第二堂 你的生意规模 第三堂
你的创业伙伴二部曲 追随者 ◆◆第一课 追随者是谁 第一堂 紫牛式病毒营销 第二堂
顾客还能做更多 第三堂 顾客第二 ◆◆第二课 你需要员工吗 第一堂 这时需要帮手 第二堂
除了成本，还有责任 第三堂 人力与人才 ◆◆第三课 合伙可不可行 第一堂
零成本合伙生意 第二堂 关键的合伙条件 第三堂 化敌为友三部曲 让创业变志业
◆◆第一课 不是只有赚钱 第一堂 奸商与企业家 第二堂 你没有任何借口 第三堂
社会企业家 ◆◆第二课 顾客、员工的界线 第一堂 朋友不能算便宜 第二堂 诸葛亮的决断
第三堂 社会的责任 ◆◆第三课 消费是个伟大志业 第一堂 消费不只是消费 第二堂
这些人需要你 第三堂 需要长期的坚持四部曲 稳健经营，迈向成功企业 ◆◆第一课
没钱也可以开大公司 第一堂 股份与经营 第二堂 关键在于能力 第三堂 成功必不在我
◆◆第二课 累积资本 第一堂 马拉松的本钱 第二堂 钱不是重点却是关键 第三堂
考虑赔钱的时机 ◆◆第三课 公平永远最重要 第一堂 先爱自己 第二堂 员工不是奴隶
第三堂 自己也是股东
· · · · · (收起)

[零成本创业 下载链接1](#)

标签

创业

商业

理财

经济

我想会对我有用

励志

我们的书

2012

评论

人与人之间最基本的不同，就是思维与执行力的不同。所以作者没有给技巧方法，而是给了一些有价值的思维方向。

有几个地方还蛮受启发的。。

点亮了一些盲区

说的都是人话

这本书的内容还是和书名有很大差异~

即使不创业也可以读一读，其中包括了经营、管理、人事、营销等各个方面都有谈及，从中能学到不少东西。也能体会到台湾文化上比我们要深刻许多~ 受益匪浅！

在书店里翻完滴，有些想法还不错值得分享~ 扩大眼界看看人家的观点挺好的~

命盘看得多了，回过头在读这本书，发现都是扯淡。能不能创业，许多时候真的看命，很多东西看似点亮思维，却根本不适合你，这种书的目标群体，大概就只是适合那些劳碌命人吧

写的蛮实际的建议和经历

//

强调主观想法的一些变化，标题有些误导，内容偏鸡汤，值得翻一翻。

看看老板和工薪族的想法到底有多不同

这本书让我改变观念

台湾式的表述，各中总有些不适，道理确实是道理，但有些道理和实际的行动距离还有很远的，仅为参考

（正版电子书）以台湾的不同视角解读创业者应具备的素质和基本要求，并没有教人怎么零成本创业，更多的是在教怎么做人，读来很有启发性，有的观点甚至是颠覆性的，可以再读之！

丰富自己的知识盲点

老板和一般人想的就是不一样哇

没有实质性内容

管理学书，创业只有一个字，做。

有一点借鉴作用。不可能零成本，只可能降低成本

当时出于具体什么想法翻来的这本书，记不确切了。草草翻过。闲言碎语。凑个数算多看了一本“书”吧？

[零成本创业 下载链接1](#)

书评

既然想创业就不能够指望着零成本，这是不现实，也是不存在的。即便是有例子，但也是微乎其微的几个例子。全球那么多的人想要创造财富，但是做的十分出色又有几人。现在不少皮包公司宣称无成本创业，但骗子居多。创业不能叫零成本，但有低成本！低成本的创业首先风险小，就算...

这本书倒不一定非得想创业了才能读，我觉得是很合适一般上班族的书。因为可以从中了解老板的想法，帮助自己学会从大局掌握公司动态，而不是只是简单地考虑薪水什么的，这样才能比别人都快一步地洞悉公司举动。

书里面的例子都很有趣，作者的语言也使得那些事例妙趣横生，让人忍...

[零成本创业 下载链接1](#)