

创业开局的六大绝招 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022_E5_88_9B_E4_B8_9A_E5_BC_80_E5_c123_281233.htm 创业之初，谁不想开门红呢？创业者拿出最大的勇气去开创事业，同样也期望自己的努力可以迅速得到回报。然而很多创业企业都遇到这类问题：申请营业执照前，海阔天空、事业前景无限大，但当攥着营业执照、搬入办公室后，却发现万事开头难。难在哪里？项目的开展不顺利、资金的运转不流畅、业务始终推广不开、产品少人问津。创业的激情在种种问题中被渐渐消磨，创业者的万丈豪情也一天天低落。可见，在创业之初，足以使创业企业生存下来的开局尤为关键。事实上对一个创业企业来说，生存是第一位的。创业是一个系统的、复杂的体系，从创业之前、创业之初到企业规模不断发展，都是需要创业者凭借智慧和勇气，不断寻找出每个阶段的关键点并迅速突破的过程。而创业初期的智慧更为关键，它将使创业企业在诸多不利因素中或在边缘罅隙中取得自身的资本收益，从而使创业者的创业激情保持高昂和创业头脑始终保持活跃，使企业步入良性循环的创业成功阶段。笔者对数百个创业案例进行了深入、细致的研究后发现，企业创业实现良好开局并非难事，并从诸多创业成功企业的案例中抽丝剥茧，寻找到了创业开局的六大绝招。通过案例分析，将这六大绝招展示在创业者面前。招数不会是一成不变的，只有掌握这六大绝招的精髓，并且学会将之组合，才可以使自己的企业迅速迎来良好开局。绝招一：创业项目以“新”取胜强手过招，靠什么取胜？靠创意。在快速变迁的时代中，突破过去的

框架，掌握新的环境，面对新的课题，迎接新的挑战，才能赢得新的财富。 绝招二：“无中生有”开拓销售渠道销售渠道是小企业创业的命门，对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道。因此，很多企业都不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。这种渠道开拓的方式通常是慢功夫，很难使创业企业尝到“开门红”的喜悦滋味。 绝招三：分大企业一杯羹所谓企业的共生或共栖，也是从自然界中两种都能独立生存的生物但又以一定的关系生活在一起的现象，借喻企业与企业之间优势互补、共同存亡的经营模式。 绝招四：做小池塘中的大鱼优势不能分享，独享才有利润，利润是企业生存和发展之本。对于小企业来说，如果那些大企业说这个市场前景非常大，将来肯定不得了，那你干脆不要做了。因为一旦被大企业看中的市场，你又怎么可能血拼得了呢？唯一的生存之道就是独辟蹊径，开创自己的独有市场。 绝招五：学会做“第二名”会做“第二名”并非真的是甘居人后，而是可以从做“第二名”中尝到更多的甜头，从而使自己的创业在一开始就可以借“蹭车”获得利润。 绝招六：懂得渠道优先渠道即血管，抢在别人前面把血运送到需求者的眼前，就是胜利。渠道同样是个重要的传播过程。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。 详细请访问
www.100test.com