

创 | 业 | 者 | 案 | 头 | 必 | 备 | 书

系统掌握创业理论
全面提升创业技能

每天一堂 创业课

本书将创业者在创业过程中有可能遇到的各种创业难题，用一年365天的形式串联起来，每天讲述一个创业者普遍关注或对创业者有所帮助的话题，力图做到一书在手，即可全程指导创业操作，帮助创业者在创业道路上披荆斩棘，成功开创自己的事业。

唐华山 / 编著



每天一堂创业课

唐华山 编著

 中国社会出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂创业课 / 唐华山编著. —北京: 中国
出版社, 2014. 1

ISBN 978 - 7 - 5087 - 4626 - 5

I. ①每… II. ①唐… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 297608 号

书 名: 每天一堂创业课
编 著: 唐华山
责任编辑: 张友华

出版发行: 中国出版社 邮政编码: 100032
通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦
电话: 编辑部: (010) 66032739
邮购部: (010) 66026804
网 址: www.shcbs.com.cn
经 销: 各地新华书店

印刷装订: 保定彩虹印刷有限公司
开 本: 185mm × 260mm 1/16
印 张: 23.25
字 数: 460 千字
版 次: 2014 年 3 月第 1 版
印 次: 2014 年 3 月第 1 次印刷
定 价: 50.00 元

前言

这是一个以财富论英雄的时代，每个人都可以利用自己的专长，发挥自己的潜能，通过创业积聚财富来证明自己的人生价值。

提到创业，相信很多人都会激情澎湃。但创业仅仅有激情是不够的，还需要有脚踏实地的精神，需要掌握一些必不可少的创业相关知识与技能，懂得在法定游戏规则内游刃有余地实施自己的创业计划。

我们倡导理性创业，提倡稳字当头。毕竟，对于任何一位创业者来说，创业都是一生中最重大的事件，容不得有丝毫闪失。在本书中，我们不但向创业者灌输理性创业的理念，更提供了切实可行的规避创业风险的方法策略。我们希望通过这些努力，能为创业者排除创业风险，化解创业危机，解决创业难题。

本书将创业者在创业过程中最有可能遇到的创业难题，用一年 365 天的形式串联起来，每天讲述一个创业者普遍关注或对创业者有所帮助的话题，力图做到一书在手，即可全程指导创业操作，帮助创业者在创业道路上披荆斩棘，成功开创自己的事业。

可以说，我们关注创业者所关注的，我们重视创业者所重视的，只要是创业者急于想知道或应该要知道的，我们都会在书中详细分析。

本书注重权威性、实用性、可操作性，每一天所讲述的内容都与创业企业密切相关，能够很好地指导创业者更合理、更科学地规划自己的创业活动。

在行文中，我们尝试着将理论贯穿在实践中，将复杂的问题简单化，将枯燥的理论趣味化。

在内容上，本书几乎涵盖了创业领域内的各种难题，如创业者需要具备哪些能力、如何选择创业领域、如何撰写创业计划书、怎样为公司起个好名字、要了解哪些创业相关法律、如何规避创业风险、如何选择创业合伙人、如何组建创业团队、怎样从资本市场上融资、如何进行财务管理、怎样进行成本削减、怎样才能合理避税、进行产品营销时要注意哪些问题、如何实施人力资源计划、如何做广告宣传、怎样开展公关活动、如何保证产品质量、应该建立什么样的营销渠道、怎样面对同业竞争、如何创新、如何打造企业品牌、如何进行售后服务等。这些内容，都是创业者在创业实践中最有可能遇到困难的地方。

此外，本书还精选了上百则创业故事，这些创业故事不但精彩绝伦，而且各个都深具启迪意义，甚至某些思路可以直接拿过来借鉴使用。

总之，本书内容丰富、好学易懂、贴近现实，是一本不可多得的个人创业指导参考工

具书。无论你是正在打算开创自己的事业，还是已经开创了自己的事业，抑或你正面临着创业过程中的某种难题，本书都可以为你指点迷津、排忧解难，帮你顺利到达成功的彼岸。

在本书的编写过程中，得到了唐秀娟、孙岩、李学英、朱改方、孙立庆、李孝玲、王晶、李长兴、许允宣、苗杨建、韩静者、程顺峰、郑翠云、侯保雷、唐方林、郑灿义、孟红娜、张晓艳、张志强等人的大力支持和帮助，在此向他们深表谢意。

虽然我们已尽全力，但由于水平和时间所限，疏漏与不当之处难以避免，敬请各位专家、读者批评指正。

目 录

经验教训篇

第1天	创业，你真的准备好了吗	(1)
第2天	创业公司取得成功的四大原则	(2)
第3天	导致创业失败的常见原因	(4)
第4天	成功企业需要具备的五大因素	(5)
第5天	创业中必须重视的十大关键问题	(5)
第6天	全力以赴才能成就大业	(7)
第7天	向成功者学习成功经验	(7)
第8天	创业者需要对从事领域又专又精	(8)
第9天	在困难面前保持韧劲	(8)

创业方式篇

第10天	七种最容易成功的创业方式之一：网络创业	(10)
第11天	七种最容易成功的创业方式之二：加盟创业	(10)
第12天	七种最容易成功的创业方式之三：团队创业	(11)
第13天	七种最容易成功的创业方式之四：概念创业	(11)
第14天	七种最容易成功的创业方式之五：内部创业	(12)
第15天	七种最容易成功的创业方式之六：大赛创业	(13)
第16天	七种最容易成功的创业方式之七：兼职创业	(13)
第17天	寻找适合自己的创业模式	(14)

行业选择篇

第18天	选择创业行业要遵循的基本原则	(15)
第19天	怎样选择创业行业之一：尽量选择自己最感兴趣的行业	(15)
第20天	怎样选择创业行业之二：尽量选择自己最熟悉的行业	(16)
第21天	怎样选择创业行业之三：尽量选择朝阳行业而非夕阳行业	(17)
第22天	进一步深入了解你所涉足的创业行业之一：提出问题	(17)

第 23 天	进一步深入了解你所涉足的创业行业之二：进入领域·····	(18)
第 24 天	进一步深入了解你所涉足的创业行业之三：两个重要问题·····	(19)

企业名称篇

第 25 天	为你的公司取个好名字·····	(21)
第 26 天	公司名称的四个基本构成要素·····	(22)
第 27 天	公司名称四要素之一：行政区划·····	(22)
第 28 天	公司名称四要素之二：字号·····	(23)
第 29 天	公司名称四要素之三：行业或者经营特点·····	(24)
第 30 天	公司名称四要素之四：组织形式·····	(25)
第 31 天	为公司起名需要遵循的 11 个原则·····	(25)
第 32 天	公司取名时要注意行政区划的规范要求·····	(27)
第 33 天	明确行政区划在名称中的位置·····	(28)
第 34 天	公司字号一定要规范·····	(30)
第 35 天	选取公司字号的六种常见方法·····	(31)

创业计划篇

第 36 天	创业计划书是整个创业过程的灵魂·····	(33)
第 37 天	创业计划书：准备工作·····	(33)
第 38 天	创业计划书：重要作用·····	(34)
第 39 天	创业计划书：内容组成·····	(35)
第 40 天	创业计划书：编制原则·····	(37)
第 41 天	创业计划书：编制意义·····	(38)
第 42 天	创业计划书：注意事项·····	(39)
第 43 天	哪些内容是创业计划书必不可少的·····	(41)

企业形式篇

第 44 天	拥有公司的两种方式：购买与注册·····	(43)
第 45 天	申请和登记个体工商户·····	(44)
第 46 天	企业形式的选择：独资企业·····	(45)
第 47 天	企业形式的选择：合伙企业·····	(46)
第 48 天	企业形式的选择：公司制企业·····	(47)

法律问题篇

第 49 天	法律是企业的保护神·····	(49)
第 50 天	创业者必须了解的相关法律法规·····	(49)

第 51 天	法律赋予企业的权利和义务	(50)
第 52 天	企业所要承担的三方面法律责任	(51)
第 53 天	个人独资企业与合伙企业的法人独立问题	(52)
第 54 天	股份有限公司和有限责任公司的区别	(53)
第 55 天	成立企业后想经营什么就能经营什么吗	(53)
第 56 天	夫妻可不可以共同办公司	(54)
第 57 天	怎样用分公司的形式创业	(55)
第 58 天	怎样通过创意与公司合作	(55)
第 59 天	怎样通过出资创立自己的公司	(56)
第 60 天	如何善用技术创新基金	(58)
第 61 天	建设电子商务网站过程中的相关法律问题	(59)
第 62 天	法人、法人代表和法定代表人之间的区别	(61)
第 63 天	法定代表人要承担的法律责任	(62)
第 64 天	董事会是否有权解释公司章程	(62)
第 65 天	股东会决议是否有效	(63)
第 66 天	大股东是否可以决定分红	(63)
第 67 天	变更公司形式的相关法律规定	(64)
第 68 天	创业者如何保护知识产权	(65)

合作伙伴篇

第 69 天	合伙创业的四大优势	(67)
第 70 天	一定要慎重选择合作伙伴	(68)
第 71 天	合伙创业最容易出现的典型问题	(69)
第 72 天	如何确定对方是不是最佳合伙人	(70)
第 73 天	哪些人不适合做事业合伙人	(71)
第 74 天	合伙创业要注重的细节问题	(72)
第 75 天	合伙创业成功的八条经验	(73)
第 76 天	合伙创业合同范本	(75)

团队成员篇

第 77 天	组建一个好的团队就等于成功了一半	(77)
第 78 天	猜疑是创业团队瓦解的开始	(78)
第 79 天	导致创业团队分裂的两大原因	(78)
第 80 天	团结协作才能最终获胜	(80)
第 81 天	清除腐蚀团队的“烂桃子”	(81)

融资借贷篇

第 82 天	创业企业可供选择的融资形式	(82)
第 83 天	向家庭和朋友融资所要注意的问题	(83)
第 84 天	从商业银行贷款的常见方式	(83)
第 85 天	从银行贷款的一般程序	(85)
第 86 天	创业企业融资的必要性	(86)
第 87 天	风险投资的神奇魔力	(87)
第 88 天	创业企业吸引风险投资的三大要素	(88)
第 89 天	如何吸引天使投资	(89)
第 90 天	设法吸引战略投资	(90)
第 91 天	寻找战略投资的步骤	(91)
第 92 天	设法使用政府创新基金	(92)
第 93 天	设法吸收政府基金	(93)

财务会计篇

第 94 天	财务管理是创业者的必修课	(95)
第 95 天	建立严密的财务控制制度	(96)
第 96 天	现金流是维持企业生命的血液	(96)
第 97 天	现金管理之一：应收账款的管理	(98)
第 98 天	现金管理之二：应付账款的管理	(99)
第 99 天	现金管理之三：对存货的管理	(100)
第 100 天	创业者要学会计算资金的会计成本	(102)
第 101 天	资金成本控制要注意的四大问题	(103)
第 102 天	创业公司纳税筹划技巧	(104)
第 103 天	创业者必须了解的税务问题	(105)
第 104 天	必须了解的一些创业税收法规	(106)
第 105 天	创业者应该早行节税之道	(107)

成本削减篇

第 106 天	在企业内部，只有成本	(109)
第 107 天	开源节流双管齐下	(109)
第 108 天	创业者的节俭精神	(111)
第 109 天	削减办公用品成本	(112)
第 110 天	削减差旅成本	(113)
第 111 天	削减能源成本	(115)
第 112 天	削减复印成本	(117)

第 113 天	削减打印成本·····	(118)
第 114 天	削减传真成本·····	(118)
第 115 天	削减市场调查成本·····	(119)
第 116 天	削减电话成本·····	(120)
第 117 天	削减邮政快递成本·····	(121)
第 118 天	削减营业场所成本·····	(122)
第 119 天	把节俭变为一种习惯·····	(123)

工作效率篇

第 120 天	高效八法之一：清理所有文件并加以处理·····	(125)
第 121 天	高效八法之二：保持桌面整洁·····	(125)
第 122 天	高效八法之三：拒绝混乱，有条理地进行综合归档·····	(126)
第 123 天	高效八法之四：对工作进行合理分类处理·····	(126)
第 124 天	高效八法之五：有计划地开展开展工作·····	(127)
第 125 天	高效八法之六：积极行动不拖延·····	(128)
第 126 天	高效八法之七：制订“每日备忘录”·····	(129)
第 127 天	高效八法之八：用智慧工作，而不是用双手工作·····	(129)

激励员工篇

第 128 天	激励必须遵循的原则之一：实事求是原则·····	(131)
第 129 天	激励必须遵循的原则之二：公平公正原则·····	(132)
第 130 天	激励必须遵循的原则之三：重肯轻否原则·····	(134)
第 131 天	激励必须遵循的原则之四：因人而异原则·····	(135)
第 132 天	激励必须遵循的原则之五：因时而异原则·····	(136)
第 133 天	激励必须遵循的原则之六：推功揽过原则·····	(137)
第 134 天	最有效的十大激励措施·····	(137)
第 135 天	精神鼓励优于物质奖励·····	(138)
第 136 天	夸奖是激励下属的最佳方式·····	(139)
第 137 天	推行员工持股计划·····	(139)
第 138 天	奖励什么行为就会得到什么结果·····	(140)

企业文化篇

第 139 天	必须重视企业文化建设·····	(142)
第 140 天	价值观是企业文化的核心·····	(142)
第 141 天	企业文化不是空洞的口号·····	(143)
第 142 天	建立以人为本的企业文化·····	(144)

创新篇

第 143 天	创新之前先模仿·····	(145)
第 144 天	不要用习惯性思维想问题·····	(146)
第 145 天	积极酝酿,勇敢地突破创新的障碍·····	(147)
第 146 天	在实践中创新,在创新中发展·····	(148)

人力资源篇

第 147 天	设计出让员工感兴趣的工作·····	(149)
第 148 天	为员工设计工作要遵循的五个原则·····	(149)
第 149 天	针对创业企业的特点进行岗位设置·····	(150)
第 150 天	优秀公司的相同之处·····	(151)
第 151 天	努力提高员工的满意度·····	(152)
第 152 天	企业的人力资源规划内容·····	(153)
第 153 天	在招聘人员时一定要给出职务分析·····	(154)
第 154 天	职务分析的两大基本要素·····	(155)
第 155 天	企业招聘员工的 12 个步骤·····	(155)
第 156 天	起草、刊登招聘广告时要注意的事项·····	(156)
第 157 天	如何通过巧妙提问招聘合格人才·····	(157)
第 158 天	员工招聘的八大误区·····	(159)
第 159 天	选择适当的激励策略·····	(160)
第 160 天	对不同类型人采用不同的激励方法·····	(160)
第 161 天	创业者在团队建设中应注意的四个问题·····	(161)
第 162 天	留住人才的八种方法·····	(162)
第 163 天	不要浪费人才·····	(164)
第 164 天	保持员工队伍的稳定性·····	(164)
第 165 天	解雇员工时,要让他体面地离开·····	(165)

核心员工篇

第 166 天	核心员工是企业发展的柱石·····	(166)
第 167 天	对核心员工要采用特别的管理方式·····	(166)
第 168 天	有效管理核心员工的八个准则·····	(167)
第 169 天	留住核心员工的五大绝招·····	(168)

员工培训篇

第 170 天	教育投入,能得到最高额的回报·····	(170)
第 171 天	与受训员工签一份协议·····	(170)

第 172 天	多采用不花钱或少花钱的培训形式·····	(171)
第 173 天	不要在错误的培训上浪费金钱·····	(172)

授权篇

第 174 天	授权是现代管理的重要原则·····	(173)
第 175 天	懂授权的领导才是好领导·····	(173)
第 176 天	授权的五大好处·····	(174)
第 177 天	授权并遗忘·····	(175)
第 178 天	创业者不能太专权·····	(176)
第 179 天	选择授权对象时的八大判断要点·····	(176)
第 180 天	根据下属的长处授权·····	(177)
第 181 天	好瓦匠没有不能用的砖·····	(178)
第 182 天	选好授权对象才能有效授权·····	(179)
第 183 天	严防下属越权·····	(181)
第 184 天	从日常谈话中鉴别人才·····	(182)
第 185 天	这样的事不能授权·····	(183)
第 186 天	用透明管理防止权力集中·····	(183)
第 187 天	授权需注意的 10 大要点·····	(184)

市场营销篇

第 188 天	市场的三个构成要素·····	(187)
第 189 天	目标市场营销三步骤之一：市场细分·····	(188)
第 190 天	目标市场营销三步骤之二：选择目标市场·····	(188)
第 191 天	目标市场营销三步骤之三：市场定位·····	(189)

最终用户篇

第 192 天	加强最终用户管理应注意的三个问题·····	(191)
第 193 天	最终用户的分析·····	(192)
第 194 天	捕捉最终用户的方法与措施·····	(192)

广告宣传篇

第 195 天	广告宣传对市场的重大影响·····	(194)
第 196 天	一定要重视广告宣传的作用·····	(195)
第 197 天	制订广告整体计划·····	(196)
第 198 天	广告定位的五大内容·····	(196)
第 199 天	广告诉求要有特色·····	(197)

第 200 天	广告创意设计的构思	(198)
第 201 天	广告创意的媒体运用	(199)
第 202 天	广告创意中的语言艺术	(199)
第 203 天	选择代理广告公司要注意的问题	(200)
第 204 天	广告媒体的分类	(201)
第 205 天	选择广告媒体要注意的五个问题	(203)
第 206 天	市场营销决定广告创意	(203)
第 207 天	个人联系销售法	(204)
第 208 天	选择广告公司的程序	(205)
第 209 天	有计划地进行广告投放	(206)
第 210 天	广告投放切忌遍地开花	(207)
第 211 天	借势宣传	(207)
第 212 天	压低媒体广告价格	(208)
第 213 天	减少广告浪费的方法	(208)

信息管理篇

第 214 天	信息对创业企业的重要性	(210)
第 215 天	创业企业需要的信息	(210)
第 216 天	创业企业收集信息的六种方法	(211)
第 217 天	信息判断的八种方法	(212)

公共关系篇

第 218 天	创业企业公关的作用	(214)
第 219 天	创业企业公关四法	(214)

产品篇

第 220 天	企业的整体产品概念	(217)
第 221 天	企业产品的四个生命周期	(217)
第 222 天	投入期的特点与营销策略	(218)
第 223 天	成长期的特点与营销策略	(218)
第 224 天	成熟期的特点与营销策略	(219)
第 225 天	衰退期的营销策略	(219)
第 226 天	新产品	(220)
第 227 天	新产品的种类	(220)
第 228 天	开发新产品的思路	(221)
第 229 天	产品的商标及其作用	(222)
第 230 天	产品的包装	(222)

第 231 天	影响产品价格的五大因素	(224)
第 232 天	常用定价方法之一：成本定价法	(224)
第 233 天	常用定价方法之二：竞争导向定价法	(225)
第 234 天	常用定价方法之三：心理定价法	(225)
第 235 天	常用定价方法之四：折扣定价法	(226)
第 236 天	常用定价方法之五：差别定价法	(227)
第 237 天	常用定价方法之六：地区定价法	(227)

质量篇

第 238 天	“6 σ ”的定义	(229)
第 239 天	“6 σ ”的发展历史	(229)
第 240 天	“6 σ ”的十大特点	(230)
第 241 天	“6 σ ”的四大价值	(232)
第 242 天	实施“6 σ ”六步骤之一：确立需要改进的运营问题和度量指标	(233)
第 243 天	实施“6 σ ”六步骤之二：建立一支精干的改进团队	(233)
第 244 天	实施“6 σ ”六步骤之三：辨识问题的潜在原因	(234)
第 245 天	实施“6 σ ”六步骤之四：探究根本原因	(234)
第 246 天	实施“6 σ ”六步骤之五：让改进措施长期化	(235)
第 247 天	实施“6 σ ”六步骤之六：展示并庆祝改进的成果	(235)

库存管理篇

第 248 天	库存的概念与意义	(236)
第 249 天	库存充足是把双刃剑	(236)
第 250 天	维持适当的库存水准	(237)
第 251 天	库存管理必须因行而异	(237)
第 252 天	库存管理的三大技巧	(238)
第 253 天	出现断货情况怎么办	(239)
第 254 天	验货时应该注意的事项	(239)
第 255 天	存货过多时的处理办法	(240)
第 256 天	创业公司缩减库存量的方法	(241)
第 257 天	最大限度地降低库存量	(242)

决策篇

第 258 天	决策关乎企业的生死存亡	(244)
第 259 天	正确决策必须遵循的十大原则	(245)
第 260 天	有效决策的十大关键环节	(246)
第 261 天	听取不同意见之后再作决策	(248)
第 262 天	坚持听取各种不同意见的三条原因	(249)

第 263 天	他人的建议可以采纳，但不要全盘照搬·····	(250)
第 264 天	大胆的决策并不等于蛮干·····	(250)
第 265 天	提高决策能力之一：发展自己的决断能力·····	(252)
第 266 天	提高决策能力之二：学会安排工作的先后顺序·····	(252)
第 267 天	提高决策能力之三：掌握制订计划和下达命令的技巧·····	(253)
第 268 天	提高决策能力之四：必要注意事项·····	(253)
第 269 天	创业者要加强预测意识·····	(255)
第 270 天	善于运用不确定性决策·····	(256)
第 271 天	现场决策艺术·····	(257)
第 272 天	做好现场决策的四个准则·····	(257)
第 273 天	作出正确的战略决策·····	(258)

企业危机篇

第 274 天	企业危机的含义·····	(260)
第 275 天	企业危机的类型·····	(260)
第 276 天	企业危机的五大特征·····	(261)
第 277 天	唯有忧患意识，才能永远长存·····	(262)

渠道建设篇

第 278 天	分销渠道的概念·····	(264)
第 279 天	分销渠道的五种类型·····	(264)
第 280 天	中间商的类型·····	(265)
第 281 天	如何管理中间商·····	(266)
第 282 天	娃哈哈的渠道策略·····	(266)
第 283 天	影响分销渠道选择的因素之一：产品·····	(267)
第 284 天	影响分销渠道选择的因素之二：市场·····	(268)
第 285 天	影响分销渠道选择的因素之三：效益·····	(269)
第 286 天	选择分销渠道要遵循的五大原则·····	(270)
第 287 天	管理和控制分销渠道·····	(271)
第 288 天	激励渠道成员·····	(272)
第 289 天	调整渠道成员·····	(272)
第 290 天	设法降低渠道管理成本·····	(273)
第 291 天	怎样选择终端销售点·····	(274)
第 292 天	少花钱的销售策略·····	(275)
第 293 天	如何在社区开展营销活动·····	(276)

品牌篇

第 294 天	品牌是一笔巨大的财富·····	(279)
---------	-----------------	-------

第 295 天	企业品牌的作用·····	(279)
第 296 天	品牌定位四步骤·····	(280)
第 297 天	品牌策略之一：自创品牌策略·····	(282)
第 298 天	品牌策略之二：借用品牌策略·····	(282)
第 299 天	品牌策略之三：无品牌策略·····	(283)
第 300 天	创业企业产品名称定位思路·····	(284)
第 301 天	创业企业怎样树立良好的公众形象·····	(285)
第 302 天	品牌是企业的腰杆子·····	(286)
第 303 天	品牌的传播力要强·····	(288)
第 304 天	品牌要有亲和力·····	(289)
第 305 天	品牌要便于保护·····	(289)
第 306 天	创业企业要先做产品品牌·····	(290)
第 307 天	找好品牌定位·····	(291)
第 308 天	从产品特点上寻找和品牌名称一致的地方·····	(291)
第 309 天	注重掌握节奏和市场控制 ·····	(292)

服务篇

第 310 天	全心全意为顾客服务·····	(294)
第 311 天	以高品质的服务占领市场·····	(295)
第 312 天	只有高品质的服务，才能带来盈门的顾客·····	(296)
第 313 天	强化服务质量·····	(297)
第 314 天	不可忽视的售后服务·····	(297)
第 315 天	对顾客进行微笑服务 ·····	(299)

精彩案例篇

第 316 天	创意就是印钞机·····	(300)
第 317 天	留意特殊人群中的商机·····	(301)
第 318 天	找到市场空白，也就找到了财富·····	(303)
第 319 天	寻找创业的机会·····	(304)
第 320 天	废纸堆中淘黄金·····	(305)
第 321 天	剃须之王的创业路·····	(307)
第 322 天	利用区域差价致富·····	(309)
第 323 天	稳字当头，增加创业胜算·····	(310)
第 324 天	创业要有所为有所不为·····	(311)
第 325 天	美指女神的生意经·····	(313)
第 326 天	培养风险意识·····	(314)
第 327 天	“硅谷狂人”乔布斯·····	(315)
第 328 天	做熟食的“煌上煌” ·····	(316)

第 329 天	昔日穷小子，如今成大亨	(317)
第 330 天	机会属于有准备的人	(318)
第 331 天	领带大王曾宪梓	(319)
第 332 天	拾遗补阙	(321)
第 333 天	信息是重要的	(321)
第 334 天	会攒小钱方能挣大钱	(322)
第 335 天	蛾变蝶不是梦	(324)
第 336 天	人无我有可致富	(325)
第 337 天	寻找冷门	(325)
第 338 天	创业者就是要做出头鸟	(326)
第 339 天	耐克是这样炼成的	(328)
第 340 天	摆地摊儿摆出来的广阔天地	(329)
第 341 天	敢想敢干的四兄弟	(331)
第 342 天	在挫折中磨炼自己	(332)
第 343 天	在逆境中崛起	(333)
第 344 天	人生 50 年计划	(334)
第 345 天	我一定会成为富翁	(335)
第 346 天	到水深的地方行大船	(336)
第 347 天	口香糖是这样发明的	(337)
第 348 天	善于把握时机	(339)
第 349 天	从“低质学生”到世界首富	(340)
第 350 天	小事中的大商机	(341)
第 351 天	财富跟着信誉来	(343)

综合篇

第 352 天	随时关注顾客的消费倾向	(344)
第 353 天	让企业利润倍增的三大方法	(344)
第 354 天	速度就是一切	(345)
第 355 天	获得自信的五个心理暗示	(346)
第 356 天	目标是本，任何工作都必须以目标为中心	(347)
第 357 天	给企业设定一个高目标	(347)
第 358 天	运用自我暗示，培养积极心态	(348)
第 359 天	只开必要的会	(349)
第 360 天	把所有的资源都用上	(350)
第 361 天	消除障碍，主动沟通	(351)
第 362 天	创业者要用好自己不同的创业优势	(352)
第 363 天	别忘了保持谦逊的姿态	(353)
第 364 天	修炼自己的谦虚个性	(354)
第 365 天	能外包的业务就外包	(355)