

<<砍掉成本>>

图书基本信息

书名：<<砍掉成本>>

13位ISBN编号：9787111362647

10位ISBN编号：7111362640

出版时间：2012-1

出版时间：机械工业

作者：李践

页数：199

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

## <<砍掉成本>>

### 前言

砍掉成本，踏上高增长的列车 2008年金融危机后的货币宽松政策，2008年、2009年连续两年银行巨大信贷导致国内流动性过剩，使得2011年通胀和资产泡沫膨胀问题日渐突出。

物价由温和上涨转为加速上涨。

中国迎来了高成本时代！

房价的泡沫，使许多企业家沦为地产商的“打工仔”，资金成本不断上升，企业贷款堪称“饮鸩止渴”；能源和原材料价格暴涨，企业绝大多数利润被上游侵蚀。

面临诸多的不利因素，中国企业该何去何从？

高增长的列车即将到来，企业该如何拿到车票？

成功一定有方法，失败一定有原因。

虽然企业不能改变环境，但是可以改变自己。

高成本并不可怕，但在高成本下低层次的竞争中，一旦倒下将永远是弱者！

在高成本中生存下来的，注定是强者！2011年是企业的“一场高考”，谁能考过，谁就踏上了“高增长”这趟列车，就能抓住明天的市场，创造明天的辉煌！

企业必须掌握“高考”的方法，但什么是“高考”的方法？

很简单，就是削减成本、砍掉成本！

综观全球，众多知名企业都在削减成本，控制成本是企业的不二法门。

但是，尽管很多企业都在节省开支、压低成本，却没有系统的、科学的方法，这往往会给公司雪上加霜！

有因为裁员而惹官司的；有因为节流而打击员工热情的；有因为减成本而得罪客户的。

可以说，会砍的企业，就能生存下来；不会砍的企业，会倒得更快！

《砍掉成本》这本书，一直以来都在为企业削减成本提供科学的方法，《砍掉成本》的白金版，又增加了许多新的案例，并从应对当前形势的角度着手，提供了更多解决办法。

曾经，《砍掉成本》让企业家在商战的交锋中，拥有了先进的武器，所向披靡！

如今，《砍掉成本》(白金版)在这场不寻常的“高考”面前，再次助企业家一臂之力！

提升企业管理手段的新高度，就是挑战企业管理成本的新低度！

越是“危机”，我们越需要加强抵御能力。

当我们再次遇到危机时，就能从容不迫。

要记住，“危机”也是转机。

## <<砍掉成本>>

### 内容概要

- 1、让利润增长的手段只有两个：增加收入和降低成本。
- 2、企业要想在未来的市场竞争中占有一席之地，最有效的手段就是开源节流，而节流——即节省不必要的资源消耗和费用支出，是高成本时代企业谋求生存和发展的重要手段。
- 3、本书针对当下形势，为企业家详细介绍了12种削减企业成本的方法，持续提高企业利润，即砍价、砍人手、砍机构、砍固定资产、砍采购成本、砍预算、砍库存、砍劣质客户、砍日常开支、砍会议、砍面子、砍刀入鞘。

## <<砍掉成本>>

### 作者简介

李践

实战派管理专家，行动成功董事长，TOM户外传媒集团前任总裁。

李践1992年白手起家，创办“风驰传媒”，8年时间企业资产增长1500倍，股东投资回报率高达292倍，培养出115位总经理，产生了56位百万富翁。

2000年，李嘉诚旗下TOM集团以2.78亿元入股风驰传媒；2003年12月，李践出任TOM户外传媒集团总裁；2007年1月，李践出任行动成功国际教育集团董事长，集团现有40多家企业，在李践领导下，快速发展，持续赢利。

## &lt;&lt;砍掉成本&gt;&gt;

## 书籍目录

再版序 砍掉成本，踏上高增长的列车

前言

第一部分 企业家要勇敢地拿起刀来

在商场上，企业家刀兵相见，没有武器，就是被杀戮的对象！

你不拿起刀，别人就会一刀杀了你！

一、企业家要刀枪并用

增加收入是你的长枪，降低成本是你的砍刀，学会使刀弄枪你将威力无穷

1. 高成本时代下你用什么武器

2. 每个企业家都有两种武器

二、会刀法至少可以保命

拿着枪冲锋陷阵，不如举起刀削削减减。

拿起砍刀，立地成魔！

对成本的控制更要高压！

再高压！

超高压

1. 弱点被看穿就会送命

2. 现金流会一刀杀了你

3. 成本是你的大后方

4. 减成本也是一种进攻

5. 成本降低10%，利润增加100%

三、企业家要克服的最大障碍

企业家必须懂财务，财务不高深，刀法不难学，其实就那么几招，但绝对有效！

1. 不懂财务，不看账目，害怕数字

2. 喜欢事后算账而不是事前控制

3. 企业家用形容词太多、数字太少

4. 企业家要懂得三张表

5. 管理者应抓住几个重要的数字

第二部分 削减成本只需学会李家十二路刀法

李家十二路刀法，即十二种削减成本的方法，持续提高企业利润。

它一刀见血，一剑封喉

第一式 砍价--慧眼识刀

“豢养”你的职业杀手，赋予他“尚方宝剑”，除了制度和程序，你不要相信任何人

1. 使用财务人员的误区

2. “豢养”职业杀手

3. 给杀手应有的地位

4. 建立杀手“黑名单”

5. 我只相信数字、相信制度

本章思考

第二式 砍人手--让每个人都能听到刀声

冗员就像海绵里的水，只要你去挤，人手能砍多少就砍多少！

想砍多少就砍多少！

要年年砍、月月砍

1. 三个员工只有一个是创造价值的

<<砍掉成本>>

2. 一个员工的成本是他工资的五倍
3. 请神容易送神难
4. 人人头上一把刀

.....

第三部分 刀法要以内功做辅助

第四部分 给企业家四个忠告

附录

## <<砍掉成本>>

### 章节摘录

版权页：插图：每个人都害怕电网，避之唯恐不及，都怕触电身亡。

把电网放在公司里，会怎么样呢？

庆幸地告诉你，公司里的电网，是激励员工的一个撒手锏，也是节省成本砍人手的一个绝招！

就是要把令人恐惧的东西，作为激励员工的武器，越恐怖越有效。

所谓公司里的电网，就是对每一个员工做最低的绩效要求。

一旦触到这个最低点，他就触电了，在公司团队里的生命也就结束了内。

在我们的团队内，每一份工作岗位都设立了电网。

谈起电网，我想和你们说说我和我妹妹的故事。

1992年，我开始创办广告公司。

创业的资金都是通过集资获得的，我唯一的亲妹妹也在这个时候投了资，成了公司的股东。

两年后，我妹妹想到我公司来，我告诉她，我们这里有电网。

后来，她还是决定进入我们的销售团队，妹妹几次向我示意，她是公司股东，又是我的妹妹，能不能给她撤掉电网，可电网是牢牢摆在那里的，谁也没有办法。

公司的最低指标是完成绩效的60%，电网就是60%。

之后，妹妹通过努力，几次逃过电网，并竞选上了经理，绩效一年800万，完成这个数字是在12月31日前，但是这800万要分解到每个月，如果你的业绩从1月到12月的过程当中任何时间，低于60%，自动撤职！

我妹妹就是在8月的时候，业绩累积达不到60%，当了七个月的经理，最后一天就离职了。

妈妈对我破口大骂，妹妹在我公司吃够了苦，可我还是挽留不了我妹妹，因为我也害怕电网。

## <<砍掉成本>>

### 编辑推荐

《砍掉成本:企业家的12把财务砍刀(白金版)》：无论环境如何变化，砍成本是企业永远的课题。人人砍成本，点滴增利润。

上市3次再版，多次重印，销售突破50万册、好评赞誉如潮，5年持续热销，备受企业追捧。

通货膨胀，利润缩水，企业何去何从？

一本帮你实实在在增加利润的书，已有6万多家企业。

超过50万人直接受益。

企业家只要做好两件事，第一增加收入，第二控制成本。

管理就是管数字，经营就是抓利润，开源节流有规律，利润倍增有方法！

12个简单、实用、可操作的赢利工具，成本控制立竿见影，吹糠见米！



<<砍掉成本>>

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>