

<<经营就是抓指标>>

图书基本信息

书名：<<经营就是抓指标>>

13位ISBN编号：9787111456308

10位ISBN编号：7111456300

出版时间：机械工业出版社

作者：狄振鹏

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>

<<经营就是抓指标>>

内容概要

你的企业总资产报酬率是多少？

销售增长率是多少？

客户保有率是多少？

存货周转率是多少？

.....请不要用“很高”、“很好”、“很不錯”等含糊不清的词语来表述，企业经营应该用具体的数字、指标来说话。

老板及管理者只需了解指标、明确指标、核定指标、考核指标，就能有力地保障企业处于高效运营之中，让结果可以预见。

《经营就是抓指标》是一本企业运营管理必不可少的案头读本，它不仅囊括了企业大指标、部门和岗位的小指标，而且通过这些指标让你快速了解企业运营状况，找出企业运营中的难点和不足，有方法、有技巧、有工具、有案例，操作更务实，使用更便捷，确保企业运营效果立竿见影、吹糠见米。

<<经营就是抓指标>>

作者简介

狄振鹏，工商管理博士，高级企业管理顾问，资深执行力专家，注册企业管理顾问师导师，资深专业营销训练师。

历任国际金融集团高级营销经理、培训经理，麦肯锡管理咨询项目推广经理等，中国科学院特聘研究员，上海社会科学院高级顾问，上海交大管理学院培训中心培训师，复旦大学网络学院泰复学习中心培训师，中国人民大学商学院客座教授，清华大学研究院客座教授。

作者从事管理和营销培训、策划十多年，主持开发管理、营销类培训课程十多种，参与主持国内企业管理咨询、营销策划和员工管理培训上千起。

擅长管理模式、行销和服务技能训练，尤其是指标管理、制度培训、技能工具、执行力等层面，效果卓著，深受好评。

著有图书《制度才是真正的老板》、《管理规范靠台账》、《给新晋经理的10个忠告》、《中层经理核心技能》、《一线主管督导能力训练》等，音像出版物《制度才是真正的老板》、《得心应手抓管理》等。

<<经营就是抓指标>>

书籍目录

前言

第1章 有考核指标，才会有预期结果

人的健康与否可以通过身高、体重、血压、肺活量、心率等指标来判断。

企业也一样，老板和管理者可以通过一些比较直观的指标，来判断企业经营中哪里需要改进，哪里有所提高。

了解企业的各项指标，老板和管理者就可以轻松把控大局，确保企业正常运行，达到预期的结果。

1. 指标是企业运营状况的“体检表”
2. 避开常见的“病态”指标体系
3. 杜绝空谈，用指标来说话
4. 用指标来管理，一切都能考核
5. 良好的监督才能让指标落地

第2章 抓好财务指标，提升运营效率

什么是财务指标？

财务指标是反映企业在一定时期内的生产运营过程和结果的经济指标。

老板可以不关心研发、不关心人事，但几乎没有不关心财务的。

财务指标不仅可以评价企业的发展能力，还能衡量企业的经营效率，反映企业的收益水平。

更重要的是，它可以有效地提升企业的运营效率。

1. 营业收入增长率：评价企业发展能力的重要指标
2. 总资产报酬率：教你快速判断企业盈利指数
3. 净资产收益率：反映股东权益的收益水平
4. 资产负债率：评价公司负债水平的综合指标
5. 营业利润率：衡量企业经营效率的指标
6. 应收账款回收率：反映企业应收账款的变现速度
7. 现金流动负债比率：反映企业当期偿付短期负债的能力

第3章 制定销售指标，倍增企业业绩

很多老板和企业高层都认同这样一句话：“企业只有销售是赚钱的，其他一切都是成本。”

但是，他们对企业赚了多少钱比较感兴趣，对一些销售指标却不太关心。

其实，销售指标不仅是一定时期内你的企业从哪儿赚钱了、赚了多少钱的问题，更是未来能赚多少钱的评估依据，也是制定下一阶段销售任务的重要参考内容。

1. 销售计划达成率：帮你判断计划销售额的完成情况
2. 销售增长率：评价企业发展能力的重要指标
3. 销售回款率：用于衡量企业的经营能力
4. 销售毛利率：反映企业盈利能力的指标
5. 新客户增长率：反映了企业挖掘潜在市场的能力
6. 客户保有率：助你掌握忠诚度较高客户的比例

第4章 关注成本指标，避免利润流失

成本，无疑是企业老板和管理者比较关心的一项重要内容。

但是，大多数企业对待成本，没有具体的依据和标准，只有一个字——砍。

这样做的结果就是，省下来的固然是利润，却没有将成本的效率最大化。

关注成本指标，不仅可以控制企业的成本，还能最大限度地发挥成本的效率，这才是企业的长盛之道。

。

<<经营就是抓指标>>

1. 人工费用控制率：考核企业人力资源的获取成本
2. 市场推广费用控制率：判断企业前期费用控制情况的标杆
3. 研发费用控制率：反映企业研发部门成本控制能力的比率
4. 主营业务成本率：主营业务成本占企业总成本的比重
5. 采购费用控制率：判断企业控制成本能力的指标

第5章 做好考核指标，确保结果到位

大多数企业对销售会有一个相对完善的考核制度，但对销售之外的一些经营方面，考核却相对粗糙。大多数部门都是为销售做服务的，服务质量的好坏，对企业的经营结果有着重要的影响。了解并做好这些方面的指标考核，才能确保销售指标的达成，实现预期的目标。

1. 存货周转率：衡量企业经营效率的标尺
2. 市场占有率：判断企业销售量在同类产品中的比重
3. 市场推广有效率：对市场推广方式有效性的判断标准
4. 成品合格率：衡量企业生产质量的标准
5. 计划达成率：衡量企业效率的重要指标
6. 客户流失率：判断客户流失情况的重要指标
7. 客户满意度：衡量售后服务质量的标准

第6章 抓好大指标，了解小指标

面对企业中的各项指标，很多管理者只关注一些大指标，比如营业收入增长率、销售增长率等，很少去观察一些小指标。

其实，更多时候，影响大指标的往往是那些小指标。

因此，不仅要抓好大指标，更要了解小指标，这样才能对企业的运作掌握自如。

1. 新品占有率：反映企业创新能力的风向标
2. 促销效果评估：反映企业促销活动的程度
3. 仓库账卡物准确率：衡量企业仓储部管理水平
4. 市场研究报告质量：为企业决策提供客观依据的凭证
5. 客户回访率：反映售后部员工勤勉程度的指标
6. 售后服务及时率：判断企业售后部工作效率的指标
7. 采购计划完成率：评价采购部门工作情况的一个指标
8. 生产计划完成率：反映企业生产能力的指标
9. 员工离职率：衡量企业人员流动状况的一个重要指标
10. 招聘计划完成率：反映人力资源部门工作效率的指标
11. 文件处理及时率：评估企业处理文件效率的指标

附录 企业经营指标速查表

<<经营就是抓指标>>

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>