

<<赚钱的技术>>

图书基本信息

书名：<<赚钱的技术>>

13位ISBN编号：9787300131894

10位ISBN编号：7300131891

出版时间：2011-2-28

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[日] 竹内正浩

页数：204

字数：95000

译者：周元

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>

<<赚钱的技术>>

内容概要

这是一本企业经营类的普及读物，作者结合自身多年担任企业经营顾问的丰富经验，对星巴克、麦当劳、微软、戴尔、宝马、奔驰、帝国饭店、希尔顿酒店等零售、餐饮、汽车、服务业中的成功企业进行了详细分析，将客户收益性、客户关系维持、产品线、范围经济、现金流和战略性合作六大企业经营策略以简单化、清晰化的方式传授给读者，帮助读者掌握有效增加企业效益的经营管理秘诀。本书寓教于乐、通俗易懂，作者将复杂的经营理念融于浅显生动的寓言故事中，使得本书具有很强的可读性和趣味性。

<<赚钱的技术>>

作者简介

- 竹内正浩，1、日本著名企业经营咨询师，毕业于九州大学经济学院，现担任多家中小企业、产业合作非营利性组织以及创新企业的咨询顾问。
- 2、迄今为止，他分析了超过1000家遍布日本与美国的大小企业，被人戏称为“企业分析狂”。他运用自己的分析成果在日本和美国的股市中投资，曾获得过100%以上的投资收益率。
- 3、2006年取得美国经营咨询公司在日本的经营执照，并创立了REBUDOLA有限公司，担任公司董事长。
- 4、2007年将公司卖出后开始构建自己独特的经营战略理论，在指导企业经营模式的同时，还为超过30家以上的企业客户制定了卓有成效的经营策略。

<<赚钱的技术>>

书籍目录

第1章 为什么有的人忙得团团转却赚不到钱？

客户收益性策略

客户收益性的三大规律

谁说顾客就是上帝

10%和20%为何有着如此巨大的影响力

博彩业与麦当劳的共通之处

让赔本客户转变为优质客户的三个方法

第2章 为什么“苹果”有那么多忠实粉丝？

客户关系维持策略

不工作也能赚钱的秘密

满意客户的特征

现有客户给企业效益带来的三个影响

提高客户维持率的四个方法

第3章 为什么同一品牌旗下会有多种档次的车型？

产品线策略

“松”、“竹”、“梅”套餐选哪个好

为什么产品线能够影响企业利润

英特尔成功背后的故事

构筑产品线的四个步骤

第4章 为什么星巴克也卖三明治？

范围经济策略

何谓“范围经济”

范围经济对企业利润的三个影响

企业如何对自身资源进行分析

使用内向型资源

使用外向型资源

第5章 为什么亏损的保险公司还能产生效益？

现金流策略

濒临破产时的启示

比尔·盖茨也如此重视流动资金的原因

现金流状况恶化的三个不良影响

优化现金流状况的三大策略

第6章 为什么英特尔如此尊重IBM？

战略性合作策略

为什么14岁的辍学生能成为大富豪

辛普劳第一规律

辛普劳第二规律

最大限度利用战略合作关系的四个目的

后记

译后记

<<赚钱的技术>>

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>