

<<创业者的赚钱系统>>

图书基本信息

书名：<<创业者的赚钱系统>>

13位ISBN编号：9787301149133

10位ISBN编号：7301149131

出版时间：2009-4

出版单位：北京大学出版社

作者：（美）D.C.科多瓦 等著

页数：222

字数：195000

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>

<<创业者的赚钱系统>>

前言

这本书讲了什么 这本书所有的一切都聚焦在一点上：赚钱系统以及如何使你成为周围人的“杠杆”。

我们将向你展示我们在自己的生意运营之中建立起来的组织制度，你可以借鉴过来稍加改造从而使其符合你的需要。

这其中包括怎样找到“千里马”，怎样毫不费力地就能与别人交流，怎样使你的事业成倍递增，怎样创造你人生中的财富，等等。

你们中的一些人，可能早就对商业规则十分了解，那么就不妨把这本书当做复习教材。

或许这本书还会激励你把自己的想法和感受拿出来和你的团队、你的职员进行一次简单而又精炼的分享。

不论你怎么使用它，有这本书在，你大可轻松地跨出你的生意圈子，过一种一直想要而暂未得到的生活。

你完全不必为生意上的事情担心，因为你有把握，无论你在或不在，一切都会照常运行着。

我们提供的这些原则是为人服务的，尤其是为那些盼望发展、期待保持事业高速发展的商业人士准备的。

从1979年我们建立这所全球性的企业家教育机构开始，我们就一直不断地总结我们发掘的规律和技巧，并且在岁月的磨炼中，在教与学的过程中完善它、调整它。

<<创业者的赚钱系统>>

内容概要

这是一本写给创业者的书，书中介绍的“赚钱系统”是为这样的你准备的：一直拥有梦想，希望某天拥有自己的产业，成为卓越的管理者；一个企业主，不断追求自己企业的成长壮大；虽然已经是一名成功的企业家，却觉得人生乏味，抱怨生活的时间被工作占满了……你的梦想和问题都能在这本书中找到答案。

书中介绍的这套“赚钱系统”，将会为你节省时间、金钱，降低你受挫的几率，减少你精力的损耗。它同时为你提供了一个坚实的基础，在此之上，你尽可以放心地构建你的商业帝国，创造属于你的商业奇迹！

<<创业者的赚钱系统>>

作者简介

D.C.科多瓦，BSE企业家商学院创办人、学院总监，开设“金钱和你”（Money&You）课程，擅长商业模式中的“系统”与“组织”的研究。
二十几年来，她专心致力于企业家教育事业，并成为新教育的先驱之一。

<<创业者的赚钱系统>>

书籍目录

前言导言第一章 成功的习惯 个人习惯 金钱习惯 搞清楚你真实的财务状况 变得有条理是理财的第一步第二章 建立你个人的生产力系统 什么是个人生产力系统 建立新的办公空间 尽快融入和适应这个新环境第三章 构建你的组织和沟通图表 设计、绘制组织图表 构建组织图表 你的沟通图表 职位描述 人员更替产生的费用第四章 利用行为分析系统为你找到“千里马” 企业主的问题 DISC行为分析系统 不同情境下DISC的行为表现 帮助你理解并鼓励各种类型的人 将DISC分析系统用于团队建设 做一个精明的管理者 怎样应用职位解析系统 迎接新人并为其定位 明确游戏规则第五章 沟通手段 保持沟通才能处理争端 备忘录 备忘表 不要假想任何事情 让人们乐于参加会议 确保大家参与到会议中来的程序 确保每个人信息畅通的会议 关于“要做的事”的会议 例行会议 自由讨论式的会议 如何提高会议效率, 减少时间浪费 确定会议风格第六章 如何利用电子邮件进行有效沟通 不要让沟通留下“松懈”的一环 掌握使用电子邮件的原则 定制、组织并且坚持使用电子邮件 电子邮件不是电话第七章 如实记录一切 如实记录一切的重要性 乐于接受帮助第八章 保留统计数据 统计学——一门收集并解释数据的科学 为什么要使用统计学 怎样利用统计学来实施管理 怎样建立一张统计数据表并使用它第九章 撰写计划书 计划书的格式 如何让现场展示更加有效第十章 利用网络做生意 了解电子商务 电子商务的规则 如何建立你的电子商务系统 起始阶段的方案 选择你的网站主机 选择设计师 聘用你的设计师 内容研发 支付程序的基础要素 支付过程 利用电子商务推广你的产品 制订你的规划 检验与修正 推广你的网站 打包你的生意 电子邮件营销 营销环 病毒式营销 网站的宣传 持之以恒利用网络 监控你的网站 网站维护 不断更新你的网站目标第十一章 懒人的个人组织之路 时间秘诀 完成周期 私人清单 简单组织只需九步第十二章 辞退员工 制定职场的系统规则 建立事件报告系统 只陈述事实 如果员工没有显著更正 使用DISC分析系统更好地了解你周围的人 帮助员工缓解压力 让员工明白冲团队“动刀”的后果第十三章 商业成功模式 模式及其构成 找到一位雇主 建立或找到有利可图的市场 发挥杠杆作用 建立团队联盟 协同合作 产生好的结果跋 建立我们自己的财富磁场

<<创业者的赚钱系统>>

章节摘录

第一章 成功的习惯 有钱人和没钱人，差别在哪儿？

——习惯 为了更好地使用书中介绍的这些系统理论，你最好事先审视一下自己身上的习惯，对照以下为你的成功而量身定做的标准，看看是否可以做些改进。如果你能把这些标准真正地化作自己的行为准则，那么无论是你的生活还是你的事业，都永远不会陷入失败的泥沼。

个人习惯 以勇气驾驭恐惧——每个人都有恐惧感，但是你能掌控它们吗？抑或是被它们俘虏？

学着拓宽你看问题的视野，适当地让自己冒点险，未尝不可。

了解你自己——你知道自己是谁吗？

别人怎么看待你？

你的强势和弱势是什么？

了解你的个性特征和工作行为取向，这样你就会知道应该和怎样的人交往才能修正你的不足，填补你的局限性。

找到你的个人目标——你最在乎什么？

在你的生命中，你最想成为怎样的人？

最想做什么？

最想拥有什么？

你对什么能满怀热情？

你此刻能够效力于什么工作？

如果你不知道，找些你认为最简单的事情来做，这是个很好的起点。

在指引下勇往直前——你有可塑性吗？

或者你认为你已经知道一切了吗？

你认为在接受教导或者帮助时你能驾轻就熟吗？

（你不一定必须采纳别人的意见。

但是在你作出抉择的时候，至少考虑一下别人说过什么。

） 找个师傅——向那些在你之前就你想做的事已经做好的人求教，因为他们必定掌握了工作的要领和艺术。

和他们一起工作，做他们的助手，从他们那里学到什么应该做，什么不能做。

在你职业生涯的早期就做这件事吧，这样将来在你经营自己事业的时候就能节省更多的时间、金钱和精力，否则你要在黑暗中摸索很久，走很多弯路。

寻求好的合作伙伴——当你的事业已经起步，而你也明白你的目标在何处，那就要学习怎样为你的职位挑选到合适的人，还有一点就是要找到称心的助手。

雇用年轻学生和毕业生的同时也要考虑雇用退休人员，这些退休人员中的一些人可能做过相关工作，有大量的经验积累，知道如何应对，而你也给了他们再显身手的舞台。

试图了解你团队成员的个人目标——在协同你工作的时候，也让他们的个人价值得以实现。

向你的团队解释你的制度——如果你不这样做，大家会感到困惑。

他们会把事情乱做编排，或者干脆用自己那套。

如实记录一切，变革你的组织结构——养成记录的习惯，比如记录协议、述职报告、计划书和程序事宜。

保证你的雇员人人手里都有你的政策和“游戏规则”，这会使你的团队关系稳定、简单明了，避免混乱的局面，减少错误几率，以及防止不健康情绪的滋长。

为你的客户提供服务——发于心，表于情，把每一位和你有往来的客户都当做“一生的顾客”。

如果你真心实意地这样做，他们也一定会这样对待你。

相信你永远都不会后悔这样做！

金钱习惯 把你大部分的时间都花在产生效益的活动当中——如果我们把经营的目的定义为“

<<创业者的赚钱系统>>

以服务换效益”，那么你要思考：你提供的服务究竟是怎样的？

大家都知道你在做些什么吗？

做到这些，那么不论何时，你推销也好，出售也罢，就都能赚到钱。

养成良好的理财习惯——这是检验你是否有能力养成好习惯的绝佳场地。

我们为你提供了一个按部就班的计划，教给你如何把赚到的钱（或者将要赚到的钱）进行有效的保管和利用，甚至使其升值。

遵循这些原则，我们就能保证你的财产“安如泰山”，并且不用倚仗他人。

金钱动力学——有三条很简单的赚钱动力法则，那就是：你生财！

你守财！

你发财！

归根结底，有钱人和没钱人的最大不同就在于——习惯！

如果你生于中产家庭，那么你和那些出身富贵的人所具有的习惯是不同的。

因此，如果你已开始今天的经济大潮中赚取属于自己的金子，那么你以前的习惯要改一改，它可能会在你对待金钱的方式上产生不良影响。

大多数人对待金钱的态度都是“今朝有酒今朝醉”，把想买的东西统统买到手——新车、新衣服、新手表、新玩具等，除非他们学习试着养成好的金钱观念。

如果你想在财政上独立，那么要习惯于利用以下方式处理你的财产。

财务管理的习惯：设置一本简单的账本——记录你所有的收支情况，并保存下来。

向有经验的会计师请教——学习组建公司的最佳方式（也就是你开展业务的最佳方式），学习建立自己的会计账本。

最重要的是，学习如何使用你的资金使其产生最大的效益。

搞清楚你真实的财务状况 熟悉你所在国家税收方面相关的法律法规——世界上每个国家的政府都有不同的政策，所以要听取专家的建议。

你会发现无论是哪里的政府，对待创造财富的人都是欢迎的。

例如在美国，就有相关减税的政策。

保留所有的收据，包括那些标明“免税”的。

当审计部门来进行审计的时候，你就可以把你存留下来的凭条都拿给审计人员看，这样会使整个过程进行得更顺畅。

给你的钱做预算——这是使你的财产升值的关键所在。

把你每月的开支列出一张表。

斟酌一下，怎样合理使用这一个月进账，付清你所有的账单，让你尽快“无债一身轻”。

但是，每月也要保证有结余，这样才能犒劳你自己并且进行一些投资，这是让你财产升值的关键之一。

把你欠下的债务一一列出。

每月做个计划，偿还一定数目，然后还要留下一些做投资。

把你和家人真正需要买的东西也列张表。

购物前做个计划，不要超过预算。

把购物作为对你和家人辛辛苦苦赚钱的奖赏。

如果你遵守了这些要求，那么将来你就会有足够的钱去买所有你想要的东西。

把你所得的十分之一用来缴税。

这意味着你向社会、慈善组织或者曾经感动过你的组织进行了捐助。

大多数豪富之人有个共同点，那就是他们有一种回报社会、慷慨解囊的爱心。

这也是成就财富的重要一点。

把你每月支出后结余的钱存下来，然后慢慢还清你的债务。

通常来讲，面对同样一笔数目的钱，你存下来的愿望会比你赚取的时候更强烈。

为你的还债之路设定一个目标，这样你就可以为积累财富做准备了。

分配好你的积蓄。

<<创业者的赚钱系统>>

把你1/3的积蓄作为你的“安全保障”存在银行账户里。

这样一来，不论你的事业或者生活中发生了什么变故，你落到了怎样的穷途末路，你都还有一部分资金来应对。

很多银行会为你推荐他们的业务，他们会告诉你如何保障你资金的安全以及哪种账户安全性最高。

如果你对这方面不甚了了，也不要着急，就把它放在一边，不要过问太多。

到了你的积蓄多得让你发愁的时候，你自然而然就会知道怎么处理它们了。

当你的钱越来越多的时候，你也就越想了解理财方面的知识，从而使你的财富继续增长，这是很自然的事情。

不要想一下子把什么都学会，也不要一下子把所有学到的东西都拿出来试试。

如果你能循序渐进地掌握这些知识，那么成为这方面的专家就只是个时间问题。

把1/3的积蓄再投入为你赢利的事业中去。

你要遵守的基本方法就是为扶持你发展壮大的人提供尽可能多的资源，这样的话，他们就能为你创造更多效益。

往那些替你赚钱的人身上投资，是事业发展的重要途径之一。

这包括让他们接受最新的培训，让他们处于最佳状态以及给他们丰厚的回报。

如果你一直向你的“水泵”加压，那么就一定会有源源不绝的“流水”涌出。

把1/3的资金投入到传统领域。

如果你还没有自己的房子，还在租房生活，那么为房子的首付攒些钱，这样你就能尽快拥有自己的天地。

但是，我们不建议你用现金买房买车。

房屋抵押贷款和汽车贷款是最普通的低息贷款。

如果你的父母教导你尽量用现金来购买你需要的东西的话，那么希望你明白，他们的想法是典型的“中产阶级”思维方式。

做一些投资市场研究——找到最适合你投资的领域，然后再运用1/3-1/3-1/3经验法则。

1/3投资到安全领域——收益比较慢但是稳定、没有突发风险、学习掌握起来也比较简单的领域。

1/3投资到有中等风险的领域，这些领域能带来比较高的回报。

1/3投入高风险的领域，那将可能带来更多收益。

不要使用信用卡或者被那些高收益的理财计划打动，以避免大额支出——要把这当做你必须遵守的法则，不论你手上是否有现钱。

使用信用卡是个非常不好的习惯，大多数人负债累累、每况愈下都是由此开始的。

当金融机构知道了你的收入和银行存款是何时增长的，你的名字就会出现在各种列表中，成为他们推销信用卡的目标。

你的钱越多，他们越希望你成为贷款人。

当你以赊欠的方式开始消费的时候，也就逐步陷入了债务的泥潭。

盈亏底线和信贷将对那些尚未形成健康良好的理财习惯的人产生致命威胁。

每月只支付那些你有能力应付的账单，你就不会再为利息掏钱了。

在金钱和财务方面接受锻炼——你赚到的钱越多，花费和投资的重要性就越彰显。

不要只是把钱丢给会计师、理财专家、银行家、代理人或者其他为你代劳的人，就等着坐收渔利了。

你必须对自己的金钱负责，掌控它并且让其增值。

说不定什么时候，管理你的资金将成为你的专职工作（这是一个伟大的目标，也是一个利用书中法则的原因）。

<<创业者的赚钱系统>>

编辑推荐

《创业者的赚钱系统》涵盖的内容正好切中我的公司财政状况不佳的要害，我获益匪浅，我要把得到的灵感落实到我接下来的计划中去。

中国第一所创业商学院指定教材，风靡美国企业界30年的商业课程。

这是一本创造奇迹的书，它的读者这样说：“组织高度严密的一大好处就是更加有效率，而更加有效率就意味着你可以在少花些力气和金钱的情况下完成你的任务。

这《创业者的赚钱系统》会告诉你，怎样为你的生意谋篇布局，从而花得更少却得到更多。

” “如果你想掌控你的生意，而不是被它搞得团团转，那么一定要读这《创业者的赚钱系统》。对于生意人，细节总是很重要的。

” “从书中我不仅学到了构建生活方式的技巧，更明白了在判断和责备一个人之前，要先考虑制度出现的问题。

” “我职业生涯的大部分时间都在管理层工作，回忆起经历的种种过失，我已处之泰然。

这《创业者的赚钱系统》让我知道我仍有很大的前进空间，而且为我指明了出路。

感谢作者。

” “到23岁为止，我一直接受正规的学院派教育，这《创业者的赚钱系统》弥补了学院派教育所不能给予我的——有了它，我的职业生涯会更有趣。

”

<<创业者的赚钱系统>>

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>