第一图书网, tushu007.com

<<回到基本点>>

图书基本信息

书名：<<回到基本点>>

13位ISBN编号：9787500689461

10位ISBN编号：7500689462

出版时间：1970-1

出版时间：中国青年

作者：比尔·奎恩

页数：118

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

第一图书网, tushu007.com

前言

身为作家、幽默家的马克·吐温得知有家报纸错误地报道他的死讯时，俏皮地说：“关于我去世的谣言实在是夸大其辞了。”

对于马克·吐温的机智反驳，我们可以一笑而过，可是媒体上的夸大之辞却不可一笑了之。
报纸、电视上的新闻报道，总是寻求引人注目的标题——即便并非属实。
由于负面新闻能吸引更多观众，于是各媒体充斥着负面新闻。

2000年春天，媒体找到了金子——网络公司泡沫大爆炸。
报纸标题呐喊股市上亿美元的损失，晚间新闻的头条都是关于dot. com的。

假如你们相信媒体的话，网络就死了。
难道你还不信吗？
用马克·吐温的话解释，就是，“关于网络死亡的谣言实在是夸大其辞了”。

不足为奇——这就是自由企业　　的确，在过去的几个月里，成百上千的互联网公司灰飞烟灭了。
这是自由企业世界里所发生的事情。
构想拙劣、经营不善的公司亏本，最终关门，不管它们是位于城市附近的大型购物中心，还是一个全球性的无形购物中心，未遵循生意的基本点使它们一败涂地。

实际上，上千的互联网公司失败或者被吞并，这不足为奇——这就是自由企业。
你们看，尽管有许多关于dot. corn的负面报道，互联网仍然健康、充满活力地成长着。
《福布斯》杂志报道，2002年网上交易估计达到340亿美元——等于1940年美国零售市场的销售总额。
另外，电子商务以每年35%的速度增长着，而传统零售年增长约4%～5%。
互联网上的生存者掌握着真正的武器——因为他们提供真实的产品……赚取着真实的利润……并遵循着真正的生意基本点。

什么是生意的基本点　　什么是生意的基本点？
在我看来，有10个生意的基本点是每个成功企业所应当遵循的。
这10个基本点适用于任何企业，但更适用于以网络为基础的企业。
所以我将这本书命名为《回到基本点》。

不遵循这10个基本点，就无法实现企业对企业，或者企业对消费者，或者企业对其他任何事物的生意成功。

作为独立生意人，你们不必自己去创造这些基本点。
它们已经被创造出来、被测试、被验证过了。
这个生意的美妙之处在于：你们所要做的就是理解这些基本点——将它们与你们的生意计划相结合——然后一次又一次地运用它们。

遵循基本点，钱财自然来——没有比这更基本的东西了！

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《回到基本点》通过使独立生意人重新专注于已被验证的行之有效的基本点。
从而重新激发他们做生意的活力。
值得注意的是——这绝非一本教人“如何做”的书。
学习如何做这个生意的最佳途径，是进入并遵循领导人已经设置好的系统。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

比尔·奎恩，博士，国际顶尖级营销大师、演说家和全球知名生意建造者导师，美国佛罗里达大学教授，其名著《建立你的时间资产》、《生产消费者力量》、《回到基本点》影响了全球成千上万渴望财务自由、成功创业的人，带领他们走上自由企业家之路。

黄邦福，翻译学硕士，现任教于四川外国语学院英文系，著名翻译专家，多部畅销书的翻译者。

赖伟雄，毕业于广州外国语学院（现在改名为“广东外语外贸大学”）英语系，创办了几家教育型企业；从2000年开始从事引进国外的个人成长、领导力、人际关系、健康等方面的教育资料。
至今已经引进了近百本国外优秀书籍和许多视听资料；致力于为各位有志于成功的朋友提供优质的材料和工具。

书籍目录

互联网正活生生不足为奇——这就是自由企业什么是生意的基本点我为什么要写这本书企业是一头活象，不是一堵灰墙是时候回到基本点了大画面与小细节引言基本点不仅属于初学者，也属于成功者基本点把乐趣放在“基本原理”中先头晕目眩——再失败为什么基本点是生意的根本互联网：终极的“花招”互联网是工具，不是生意好工具造就好木匠信任领导阶层最终评论生意的10个基本点基本点1：弄清你真正从事的生意弄清你所做生意的力量两个思想家是如何改变世界的你做什么生意找出你做电子商务生意的问题所在是时候“与你接触的人跳舞了”基本点2：了解你的竞争对手毕雷矿泉水重新审视竞争对手而爆炸性增长更多的便利，意味着更高的价格机会的价值这种生意给你与他们完全不同的竞争力与低期望值竞争建立生意建造者的生意基本点3：全力以赴，实现梦想告诉我你的工作，我就知道你的价值非正常死亡的解决方案精算表上没有梦想的空间扼杀你的是小事情关注终点线，不要关注跨栏跨栏本来就是用来跨越的创造梦想——一个团队的运动想着长期收获，而不是短期痛苦基本点4：缩小差距为什么要对自己和这种生意投资差距的大小=梦想的大小三种差距伟大的生意建造者是被建造的，不是天生的不要指望大学能够帮你缩小差距去“生意大学”学习学习的低成本你为自己投资多少基本点5：相信你能够实现梦想完成者获得工作报酬成就者得到他们想要的基本点6：弄清你的生意伙伴想要什么，然后帮助他们得到它生意建造者想要什么人们不想要什么基本点7：寻找大问题(这是大利润所在)故事的寓意寻找问题——然后提出解决方案高工资也会产生大问题这个系统能够解决问题经过验证的问题解决办法的力量传统模式VS．致富模式基本点8：复制，而非讨价还价复制，而非讨价还价实干家与改良者的区别复制的力量这个成功的系统是什么如果没有系统，麦当劳会怎样它取决于你想要什么基本点9：计划你的工作，并按照你的计划工作成功没有捷径并非所有的计划都是平等的“十步成功”计划这个计划是什么计划工作和实施计划的两大陷阱有缺陷的计划，只能得到有缺陷的结果他们这种花钱计划，只会走向穷困这种生意的生意计划实施计划实施计划VS．应付计划基本点10：给你做的所有事情增加价值生意就是一个食物链应对两大常见异议要想分享利润，必先拥有利润机会：终极附加价值美国梦基于机遇，而不是低价你是一家“机会店”你认为它为何被叫做“这种生意”

<<回到基本点>>

章节摘录

为什么基本点是生意的根本　　基本点对人类任何努力都是很重要的。
基本点犹如一个建筑物的基础。
为了使建筑物持久，必须打一个牢固的根基。
不管你是想始终如一地赢得比赛，想培养幸福的、有良好教养的孩子，想掌握一种乐器，或是想发展一项成功的生意，你必须将事业建立在基本点之上。
如果你忽视基本点，大楼就会裂缝倒塌，除非加固地基，否则这只是迟早的事情。
如今，基本点在任何生意中都是很重要的。
但是，在这个生意中，基本点就是一切！
你看，这个生意中成功的关键就是保持事情简单，保持事情可复制，约见别人，讲解计划，教会别人同样的东西。
没有比这更基础的了，是吧？
任何花招在这个生意中都不起作用。
从来都不会，将来也不会。
在这个生意中，基本点和生意本身是一回事。
基本点对于这个生意就像呼吸对于人类一样，停止呼吸就会死掉，放弃基本点生意就会死掉。
哦，当然，人们做这个生意的时间越长，就越能学会更多的“生意窍门”帮助他们发展组织。
当独立生意人开始注重“窍门”而不是“基本点”时，根基也就开始动摇，裂缝和塌陷开始出现了。
正如H．杰克森·布朗在《生活小启示》中说到的：“不要学习经商的窍门，要学会经商。”　　不幸的是，有些独立生意人没有留意布朗的建议——他们开始专注于高科技互联网的“窍门”，而忽视高接触的生意基本点。
不久，裂缝开始出现，独立生意人的生意开始不再兴隆了。
互联网：终极的“花招”　　基本点的最大问题就在于，它们太基本了。
基本点不迷人，不新颖，也不令人兴奋。
基本点可靠，循规蹈矩和可预见，有点像一个人对父母的依赖。
当这个生意转移到互联网上时，一些独立生意人就开始偏离那些“枯燥的基本点”而转向新鲜迷人的互联网。
他们变得恍惚了！
似乎要飞起来似的。
就如同某个电影明星来到你们小城请你去约会！
与叫做互联网的电影明星相比，基本点比以往显得更加过时枯燥。
结果，有些独立生意人就被互联网的花招俘获了，暂时忘记了基本点。
他们错把互联网的“嘶嘶”声当成这个生意带来的牛排了。
于是，高接触的人际关系让位于高科技的歇斯底里。
没用多久，互联网的花招就开始失效了。
基本点降到越次要的位置，生意就越陷入困境。
不过，幸运的是你还没有丧失一切。
像寓言中的浪子一样，你可以回家找你永远可以依靠的父母——基本点。
瞧，如果你是一个被互联网的光芒迷惑过的人，别觉得自己像个孤独的骑兵。
我也曾淹没在网络的泡沫里，也曾将自己的血汗钱投资给20多岁的辍学者经营的互联网，他们雄心壮志，我却分文未获。
不被互联网的热浪卷走是很难的。
但是dot．com的泡沫被生意的基本点击碎只是个时间的问题。
像许多投资者一样，dot．com爆炸时我也被烧得遍体鳞伤。

<<回到基本点>>

编辑推荐

改变，否则被改变！
不管世界的变化有多么大，生意的10个基本点都不会改变！
回到基本点，永远都不会晚！
有时，我们会偏离轨道。
偏离轨道，是情有可原的。
但是，永远偏离轨道却不可原谅！
遵循10大基本点，你会即刻回到轨道，迈向终极目标——时间自由和财务自由！
世界级生意建造者导师美国“生产消费者”之父《生产消费者力量》、《创造被动收入的10大法则》、《建立你的时间资产》作者全新力作　　我们还没有实现财务自由，是因为我们的思维和行为都偏离了基本点。
回到基本点，从基本点出发，建立生意，开创持续增长的生意。
成功的企业和生意建造者是建立在基本点上的其他一切都仅仅是做秀

第一图书网, tushu007.com

<<回到基本点>>

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