

<<企业管理中的18个致命错误>>

图书基本信息

书名：<<企业管理中的18个致命错误>>

13位ISBN编号：9787501795376

10位ISBN编号：7501795371

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：唐朝

页数：280

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>

<<企业管理中的18个致命错误>>

前言

亏啦？
怎么又亏啦？
！

一个演员被毁容，则意味着艺术生命的终止，这是任何一个演员都不希望发生的事。
一个企业如果亏损严重，随时都会导致企业破产，这也是每一个企业家都不愿意看到的局面。
亏损是全球企业家最不乐意谈的一个商业词语，也是所有企业家不得不全力以赴认真对待的一个严肃问题。

即使是那些你知道的炙手可热的著名企业，也可能难逃亏损的恶运。

作为全球第四大个人电脑生产商的联想集团，2008年度全年净亏损2.26亿美元。

一直在媒体上很高调的蒙牛乳业（2319.HK）在2008年度净亏损人民币9.486亿元；而蒙牛最大的竞争对手——伊利股份（600887）2008年更亏损得一塌糊涂，亏损高达人民币16.87亿元。

2008年，全球金融危机的大爆发，让世界每一个领域的企业家不得不再次重新审视亏损，不得不重新看待这个似乎显得有些沉重的话题。

亏损，在英文有两个意思：deficit——赤字；financial loss——财政损失。

目前全球各大商学院对于“亏损”的解释，通常采用的是数据量化分析标准，有关“亏损”的注解通常是指企业利润负数增长。

而CFO（首席财务官）所说的“亏损”是指企业运营成本大于企业盈利收入。

如果我们从战略的角度来分析造成企业亏损的致命原因的话，得出的结论是：失败的管理是造成企业亏损的直接原因。

笔者在本书中分别从战略、战术、战役三个不同的角度分析了管理中的18个致命错误，只要你能够认真学习和领悟，对你迅速提高和优化管理一定会有所帮助。

既然改善和优化管理可以制止亏损和提高企业竞争力，那么，我们就应该用敬畏的态度不断地修正管理中出现的各种漏洞。

笔者应邀在清华大学给一些企业界的老总授课时，一位著名企业的老总曾问我：管理的精髓究竟是什么？

<<企业管理中的18个致命错误>>

内容概要

迅速改善和优化管理的最佳读本，18节管理课，每天纠正1个错误。
18天管理盛宴，从实践中学管理。
改变战略，调整战术，开创新局面。

<<企业管理中的18个致命错误>>

作者简介

唐朝，著名营销专家、北京嘉道理投资有限公司董事长、理宾斯传媒创始人。
已出版：纪实作品《非常真相》；管理作品《立即改正这些错误》；刑侦小说《密捕首富 》、《密捕首富 》。

<<企业管理中的18个致命错误>>

书籍目录

序：亏了？

怎么又亏了？

错误一：赔本赚吆喝，商业模式不能瞎忽悠错误二：好大喜功，盲目扩张导致巨额亏损错误三：蛇吞象，并购失败引发财务危机错误四：鼠目寸光。

无视知识产权资本价值错误五：无法无天，公司制度形同虚设错误六：不讲信誉，缺乏一言九鼎的职业素养错误七：没有储备，现金出现赤字错误八：杀鸡取卵，产品质量失控错误九：不重视人才，人才时常流失错误十：店大欺客，对客户不能一视同仁错误十一：野蛮营销，认为什么事都能营销错误十二：无知者无畏，认为策划不需要大智慧错误十三：狐假虎威，做广告时扯张虎皮当大旗错误十四：祸从口出，搞公关时乱弹琴错误十五：法盲思维，钻法律空子错误十六：拜金主义，视商业贿赂为万能钥匙错误十七：职业堕落，职业缺乏道德标准错误十八：参与政治争斗

<<企业管理中的18个致命错误>>

章节摘录

这个问题我们不需要探讨，理解了要执行，不理解在执行中去理解！

道理很简单：企业运营必须要靠钱来维持，因此你就必须要赚到钱！

好了，现在告诉你为什么必须要先弄清楚赢利模式。

在我们生活的这个经济社会里，不管你有什么理想，都必须要靠经济基础的支持才能够实现，如果没有经济基础的支持，多么伟大的理想最终都只是幻想。

因此，既然你选择成为一个商人，你就必须设计好你的赢利模式。

你在设计赢利模式的时候，必须要知道自己大概想赚多少钱。

只有你弄明白自己想赚多少钱时，你才能正确选择干什么，或者你测试一下自己选择的行业是否能够实现目标。

当你已经选择好行业的时候，你就必须认真地研究一下：我所选择的行业中谁最赚钱？

他为什么赚的钱最多？

他的模式是否可以借鉴？

能够借鉴多少？

同时，你必须还要搞清楚：我的优势是什么？

我的优势是否能够转化为经济效益？

我的优势是否能够支撑可持续赢利？

当你书面回答完以上所有问题之后，我们分析一下你是该自己干，还是与人合作干。

如果你的资金量能够支持到这个项目实现正常赢利，最好是你自己干，这样在企业成长的过程中会减少许多因为股东意见不合而产生的麻烦。

从中国改革开放近30年的经验和教训上看，中国民营企业在创业的时候股东往往会很团结，一旦企业发展到一定规模，就会出现因彼此认为没有对方会做得更好而导致的裂变。

因此，初期如果条件允许，最好自己干。

如果因为资金和其他原因使你具备单干的实力，必须要与人合作的时候，你一定要挑选最适合干这个项目的人，千万不要选择和你最谈得来的人，往往和你最谈得来的人不是最适合干这个项目的人。

如果你怀疑这个观点，就在你周围的朋友中看看吧。

挑选合作伙伴最好挑选互补型的，这样比较容易在分工上明确。

笔者必须要提醒你的是：赢利模式是保证企业健康发展的核心竞争力，其次是合作伙伴和团队，然后是金融通路。

<<企业管理中的18个致命错误>>

编辑推荐

《企业管理中的18个致命错误》的经典案例，超强纠错。

案例：一个涉案650亿美元的“赢利”陷阱 案例：顺驰之痛：无限扩张下的自残 案例：明基：西门子并购案中的“大象”幻影 案例：TCL：并购汤姆逊引发的生死考验 案例：荣智健败走“澳元门”的制度反省 案例：深陷“盗窃门”：黄宏生永远的伤痛 案例：宗庆后：一场百口难辩的信誉抵抗战 案例：长虹：迷官债务引发现金流告急 案例：“毒奶粉”召唤乳企老总灵魂救赎 案例：李开复：一次有些瑕疵的闪电跳槽 案例：民生银行：关系人表达不正确造成的美誉度危机 案例：蒙牛营销史上最大的败笔 案例：王效金：争议广告背后的超级巨贪 案例：牛根生：做事要高调、做人要低调 案例：张瑞敏：公关意识不能潜伏 案例：季克良：茅台酒真的能治糖尿病吗 案例：张荣坤：34亿社保基金乾坤大挪移 案例：周正毅：一个机会主义分子的牢狱之灾 案例：不服不行：激怒普京的俄罗斯前首富

<<企业管理中的18个致命错误>>

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>