第一图书网, tushu007.com

<<总经理的节约细节决定公司利润>>

图书基本信息

书名：<<总经理的节约细节决定公司利润>>

13位ISBN编号：9787502176518

10位ISBN编号：7502176519

出版时间：2010-5

出版时间：石油工业出版社

作者：周伟光

页数：315

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

美国默克制药公司创始人乔治·默克说过：“赚取丰厚的利润只是圆满地完成使命的附带结果，或者是一个过程。
如果记住这一点，我们就绝对不会没有利润；我们记得越清楚，利润就越大。
”　　很多企业经营者都错误地认为赚取了利润就意味着所谓的成功，却忽视了掌控赚取利润的过程决定着你成功的长久，毕竟一时的利润回报只能带来短暂的成功，而我们所追求的则是成功的延续，是基业长青。

正如李·艾克卡所说：“赚钱不是一件容易事，把钱花出去却再容易不过了。
”经理人们面临的问题是：在激烈竞争中，在危机束缚中，在经济环境变化调整中，企业的成本消耗很大，获取的利润却越发微乎其微，企业甚至听到了零利润率、负利润率的丧钟。

其实，聪明的企业家早就从多年来的生存考验中寻找到了解决这一不利局面的唯一方法：节约。事实上，像沃尔玛、丰田、日立这些久经沙场的知名企业都是靠着节约保持着优势地位。
沃尔玛创始人山姆·沃尔顿曾经感慨良多地说道：“我甚至告诉我的员工，在生产的时候不要浪费一分钱，如果我们浪费了一分钱，就等于我们从顾客的口袋里多拿出一分钱；如果我们在顾客的口袋里多拿出一分钱就意味着我们失去了一部分的市场。
而如果我们能把这一分钱节省下来，那么我们的产品就会在市场中多一份竞争力。
”　　的确，节约就是经营者守住那条“利润”战壕的武器，更是经营者们避免失败的救命稻草，抓住了它，你就抓住了希望，抓住了它，你就抓住了企业的明天！

第一图书网, tushu007.com

<<总经理的节约细节决定公司利润>>

内容概要

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿曾经感慨良多地说道：“我甚至告诉我的员工，在生产的时候不要浪费一分钱，如果我们浪费了一分钱，就等于我们从顾客的口袋里多拿出一分钱；如果我们在顾客的口袋里多拿出一分钱就意味着我们失去了一部分的市场。
而如果我们能把这一分钱节省下来，那么我们的产品就会在市场中多一份竞争力。
” 细节决定成败，而节约上的微观细节决定着企业的宏观利润。
可以说，节约的每一个细节就是总经理降低成本、获取利润的道路。

第一图书网, tushu007.com

<<总经理的节约细节决定公司利润>>

书籍目录

第一章 不节约最后只能说拜拜——微观节约才能宏观获利 1.节约并不只是被逼无奈时的选择 2.节约能为企业“御寒” 3.节约能给企业补血 4.赚到的其实都是省下的 5.企业浪费是一个填不满的深坑 6.看真相：到处都是浪费 7.找规律：没有节约观念的企业都短命 8.求生存：节约社会，观念先行 9.利润=节约+节约+节约 10.成本领先决定企业未来 11.看事实：想要成本领先必须节约 12.放手做：把节约升华到战略层面 13.拼细节：微利时代公司立足的最大优势 14.切忌：企业节约不可半途而废 15.循序渐进完成节约目标第二章 己所不欲勿施于人——总经理自身是浪费“重灾区” 1.总经理要洁身自爱 2.总经理浪费根源一：成就感 3.总经理浪费根源二：好面子 4.总经理浪费根源三：讲排场 5.总经理浪费根源四：耍派头 6.总经理浪费根源五：玩潇洒 7.总经理浪费根源六：好吃喝 8.张扬就容易浪费 9.酒店多一星代表钱包里少一沓 10.积少成多是种大智慧 11.减少意外开支 12.发大财不拒小利 13.有钱不用也是一种浪费 14.节俭永远是种美 15.细节是节约的理想归宿 16.节约，就是为你自己积攒财富 17.总经理就是企业的节约旗帜 18.量人以为出，上足下亦安第三章 人尽其才才能钱尽其用——人力资源节约最直接 1.用人不当可导致严重浪费 2.宁缺毋滥是生存法则 3.裁员增效是一种节约手段 4.以一当十，积蓄实力 5.加强培训，为企业增效 6.让合适的人在合适的位置上 7.人力资源节约不涉及核心员工 8.发挥团队的效应比依靠个人更划算 9.要节约就不要任人唯亲 10.制定竞争机制，提高用人效率 11.实力比学历更能创造利润 12.“择优而用”原则让你有所收获 13.用人观念上的五大误区第四章 节约不是一个人的事——节约没有员工的参与等于空谈 1.让员工有一种危机感 2.节约可以成为员工的习惯 3.节约是种责任 4.运用福利制造节约动力 5.人人都敬业何谈节约难 6.任何一个借口都是浪费的摇篮 7.谁都需要自觉加班的员工 8.培养员工的补位精神 9.工作缺陷就是一种浪费 10.行动制造利润，而拖沓制造浪费 11.纠正工作中“与我何干”的态度 12.让员工不拿公司的丝毫第五章 办公成本节约——小细节后面的大浪费 1.办公室中的节约艺术 2.一次性用品为客人准备 3.有的人不需要名片 4.办公室电脑节约用电十法 5.空调用电节约十四法 6.巧用纸张三种措施 7.水龙头里流出来的都是钱 8.打电话论分还是论秒 9.差旅费常让企业头疼 10.招待费是笔不小的支出第六章 生产节约——上策中的上策 1.降低生产成本是最有效的节约 2.生产成本控制法的优越性 3.项目逆向分析法降低“环节成本” 4.固定资产虚拟扩张法 5.原料定额必须有标准 6.人工耗用量是节约标准之一 7.控制制造费用带来的是利润的直接反应 8.质量保证就是利润保证 9.抓关键工序避免质量损失 10.外包：省力又省钱 11.研发不可小气更不可大意 12.用高科技给产品“续命” 13.“换汤不换药”未尝不可 14.产品的一个名字就能为企业节省资金 15.产品定位就是一种抉择 16.再生利用，变废为宝 17.环保节能是必由之路 18.工业生产中的十大节电措施第七章 决策与执行成本节约——想清楚再实施 1.决策失误是最大的浪费 2.客观决策才能避免浪费 3.制止错误避免更大的损失 4.未来的发展方向就是利润的方向 5.规避风险是一种隐性节约 6.掉头意味着成本已经增加 7.决策成本增加的两个诱因 8.削减决策成本的原则 9.决策后你坚决执行了吗 10.提高执行力三法 11.提高执行力的流程改进法 12.体制弊病是执行成本节约的绊脚石第八章 采购节约——能省则省 1.采购成本节约要有任务性 2.采购中的三种常见问题 3.降低采购成本的六种手段 4.你的采购员吃回扣吗 5.公开招标是奇招 6.审慎选择供应商 7.向供应商要利润 8.与供应商砍价的四种策略 9.砍价的实用技巧 10.与供应商实现双赢的两步棋 11.与供应商合作的七个细节 12.建立采购部门的四种策略 13.完美采购的五种有效方法第九章 营销成本节约——路子对少花钱 1.给营销“减减肥” 2.没有预算的营销是无底洞 3.营销成本分析法 4.在思想上打开市场 5.思维转换帮你节约 6.要“造势”但不要“烧钱” 7.广告并非万能，要适可而止 8.让广告投入的每一分钱都发挥效益 9.销售员的花费是笔不小的开支 10.总经理亲自营销未尝不可 11.营销定位就是节约定位 12.想省钱就得找渠道 13.价格左右着利润 14.促销是节约成本的歪招 15.把计划安排好，把节约落到实处第十章 服务成本节约——让顾客帮企业省钱 1.利润和服务的联系越来越紧密 2.售后服务成本节约是新的课题 3.顾客满意度就是节约标准 4.进行服务创新，杜绝重复服务 5.主动问询，客户安心，186 6.服务网络建设是节约成本的关键第十一章 库存成本——个常被忽视的角落 1.库存的重要性最易被忽略 2.了解“库存即亏损”的含义 3.没有库存同样可怕 4.管理代理商就是管理库存 5.按需生产才能不积压不浪费 6.处理库存要两手抓 7.处理库

第一图书网, tushu007.com

存的“快、准、狠”三部曲　8.放大效应就是放任浪费第十二章 会议成本节约——会可以开也可以不开　1.切勿忽视会议成本节约　2.会议成本不能超出预算范围之外　3.没有必要的会坚决不开　4.现代技术可有效降低开会成本　5.会议时间别轻易延长　6.发言时要言简意赅　7.没有干系的人请离开会场　8.会议中的弊病导致严重浪费　9.你浪费了那么多的时间，达成一致了吗　10.应当放弃讨论的五种情况，211　11.落实会议决议，避免前功尽弃第十三章 时间就是金钱的意义你懂吗　1.把握企业利润的生死时速　2.节约时间就是为自己省钱　3.有限的时间创造无限的价值　4.员工的时间观念决定着效率　5.管理时间是节省时间的前提　6.简洁明快的办事风格是一种智慧　7.算算自己的时间浪费在哪第十四章 节约精力——智者的选择　1.你有多少精力投入到经营中　2.精力有限，就应注重实效　3.回避问题也是浪费的诱因　4.怠慢是浪费精力的一种　5.分权就是让下属“分散”精力　6.亲信是帮你节约精力的人　7.最好的管理就是“少管理”　8.抱守残缺无异于浪费精力第十五章 投资活动中的节约——花小钱获大利　1.投资失误导致浪费惊人　2.要节约资金就应该有所准备　3.投资计划就是节约路线图　4.抓住时机获取最大的利润　5.一些点子可以帮你节约消耗　6.项目好坏关系到是节约还是浪费　7.投资规模是节约的重点　8.多元投资造成的浪费比比皆是　9.资金稳定才能步步为营　10.节奏控制关系到节约成败　11.没有金刚钻，别揽瓷器活J4　12.看清合资中的陷阱　13.疯狂投资其害无穷　14.警惕公司的那些“战略家”第十六章 上行下效——树立文化比喊口号实用又耐用　1.企业文化是达到节约目的的体现　2.现代商业特点决定节约文化的兴起　3.节约文化的内容特点　4.节约文化构建必须层次分明　5.价值观在建设公司文化中有哪些作用　6.如何通过文化让员工建立共同的价值观　7.节约文化不能脱离公司整体发展战略　8.文化可令节约循环往复　9.构建节约，倡导引路　10.把厉行节约渗透到方方面面　11.坚持不懈是最终通过节约文化获利的前提　12.你知道让节约文化长盛不衰的秘诀吗第十七章 警惕风险与危机——避免全局性浪费　1.积极规避风险　2.谨防反倾销的暗算　3.利用好外部资源　4.保护好商业秘密　5.战胜自己　6.战胜内耗　7.密切注意流动资金的占用情况　8.要具有风险意识　9.不知深浅，切莫贸然涉足　10.公司的危机首先是管理上的危机　11.消减分支　12.以诚相待　13.求助政府　14.求助法律　15.求助银行　16.求助媒体　17.借势反弹第十八章 想基业长青吗——把节约落实到制度中　1.精细化管理出利润　2.浪费必须整顿，整顿必须全面　3.中小公司制度建设的四种阶段　4.制度不可流于形式　5.制度建立了，员工能否自觉执行　6.赏罚分明才能令行禁止　7.处罚越重效果越好吗　8.用激励创造更大的效益　9.激励员工的三个原则　10.规章制度不能朝令夕改，但可适时修改第十九章 节流不等于“截流”——走出节约七大误区　1.正常社交太“抠”　2.该留下的人不留　3.该追加的投资不追加　4.产品不做任何宣传　5.科研投入断断续续　6.为了节约偷工减料　7.一个最离谱的节约手段：逃税

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

12.放手做：把节约升华到战略屡而　　素有美国企业管理之神的杰克·韦尔奇就曾这样说过：“商业的成功并不是浮夸设想得来的，而是在变化发生时能够迅速做出正确反应的结果。这就是为什么策略必须有灵活性和预见性。
”这句话充分揭示了一个道理，那就是企业的发展战略必须要有灵活性和预见性，必须在适当的时候根据企业利益做出客观调整。

节约作为一项长期而细致的工作，由于其为企业所带来的巨大利润价值，已经被越来越多的企业奉为一项企业的核心战略之一，并通过合理的战略规划，将这项战略目标渗透到企业的每一项工作中。

毕竟，总经理不是一部机器，能天天盯住一张纸的两面，水龙头是否关紧等细小的问题不放，而总经理又是一个企业的掌门人，如若不紧盯节约工作不放的话，势必在节约管理方面产生疏漏，造成浪费滋生。

这就要求总经理拓宽思路，尝试进行节约战略管理。
在企业战略谋划中，将节约工作分解落实，长效管理，这样就能取得实质效果。

那么，总经理该如何进行节约战略管理呢？

①节约战略是以企业未来发展为基点，为寻求和维持持久竞争优势而做出的全局性、长期性、前瞻性和相对稳定性的筹划和谋略，节约战略是企业的定位选择，解决了战略问题，也就解决了“节约是什么？
”、“在哪里节约？
”、“怎么去节约？
”等具体发展问题。

②从业务管理向战略管理转变，不能只埋头拉车不抬头看路。
要从机会思考向战略思考转变，不能再迷恋和期待一次机会的得失，而应注重长远发展的成功。

③重新审视自己所处的行业环境和发展趋势，看看是朝阳产业还是夕阳产业，是限制性产业还是非限制性产业，是完全竞争、不完全竞争还是寡头垄断。
从而设身处地的制订可行的节约方法，提高企业的核心竞争力。

④找出自己与竞争对手的比较优势和劣势，在环境变化的威胁与不确定性中发现并抓住成功的机会。
这就要求，企业先别人之所想，在企业的各个关节中率先进行节约管理，采用新方法、新制度，确保“节约有效”。

⑤一经确定不能朝令夕改，但必须注意节约战略的适应性和灵活性，防止战略捆住自己的手脚，扼杀企业的应变活力。

⑥长计划，短实施。
在充分考虑打造节约型企业的必备条件和预期时间后，就立刻着手实施，做到长远计划，短时间内实施，充分保障企业战略的客观性和时效性。

13.拼细节：微利时代公司立足的最大优势　　公司的成功与否，固然有战略决策方面的原因，但更在于决策后面的小事情是否做得足够好，是否能把这些决策真正细化、推行下去。
国内很多公司都热衷于做大事情、规划大战略、挥写大手笔，很宏观，但战略做了一大堆，后来呢？没有人耐心地去细化、去落实，大战略也就不了了之。

纵观国内的强势公司，都是在细节的比拼上下过很大工夫的。
公司仅靠战略就能挣大钱的想法是极其幼稚的，正是不注意细节的大企业病拖垮了许多大公司，诸如企业资源浪费巨大而熟视无睹，人浮于事相互推诿，对市场信息不敏感，内部各部门之间沟通存在障碍，员工创新动力不足等，每一个问题都会在细节上找到其理由。

产品和服务微小的细节差异有时会放大到整个市场上变成巨大的占有率差别。
一个公司在产品或服务上有某种细节上的改进，也许只给用户增加了1%的方便，然而在市场占有的比例上，这1%的细节会引出几倍的市场差别。

原因很简单，当用户对两个产品做比较之时，相同的功能都被抵消了，对决策起作用的就是那1%的细节。
对于用户的购买选择来讲，是1%的细节优势决定那100%的购买行为。
这样，微小的细节差距往往是市场占有率的决定因素。
日本SONY与JVC在进行录像带标准大战时，双方技术不相上下，SONY推出的录像机还要早些；两者的差别仅仅是JVC一盘录像带是2小时，SONY一盘录像带是1小时，其影响是看一部电影经常需要换一次带。
仅此小小的不便就导致SONY的录像带全部被淘汰。
　　微软公司为什么要投入几十亿美元来改进开发每一个新版本？
公司就是要确保多方面细节上的优势，不给竞争者以可乘之机。
只要能保证产品在一比一的竞争中能够获胜，那么整个市场绝对优势就形成了，因而对于细节的改进是非常合算的。
　　这是一个细节制胜的时代。
国际名牌POLO皮包凭着“一英寸之间一定缝满八针”的细致规格，20多年立于不败之地；德国西门子2118手机靠着附加一个小小的F4彩壳而使自己也像F4一样成了万人迷……而在类似的以细节取胜的经营之法也逐渐地涌入我们的视野，例如：饭馆在餐厅里准备了若干“baby椅”，专供儿童使用；客人吃完螃蟹后滚烫的姜茶便端送到手；商场在晚上关门前会放送诸如《回家》之类的音乐，让客人在萨克斯的情调中把轻松带回家……　　每一个细节都是微利时代下企业发展的决定因素，节约也要注重细节，否则浪费就会像一张无形的网，使企业无法脱身。
　　14.切忌：企业节约不可半途而废　　企业节约是一种长期的战略过程，应一直贯穿于企业整个发展阶段，切不可半途而废，否则节约就变成了浪费，不但收获不了利润，反而使企业走上浪费的老路。
　　人的一生，不可能什么都能得到。
有时，你只能选择一个目标，只要你把选择的这一个目标干好做好，就是最大的收获。
当你什么都想得到的时候，结果往往是什么也得不到，节约工作也正如此。
　　为了惩罚一个违法了戒律的教徒，主教列出了三个处罚的方式让他自己选择：第一种是罚款100元，第二种是吊在树上两个时辰，第三种是吃50个辣椒。
　　那个人想，还是吃辣椒划算，既不破财，也不痛苦，于是他选择了第三种。
他拿起辣椒吃起来，刚吃了几个感觉还可以，当他吃到第20个时，他感觉到嘴里火辣辣的痛，心里像烧着一团火，他难受极了。
他又勉强吃了几个，但实在坚持不下来了，他流着泪说：“我再也不吃这要命的辣椒了，我宁愿被吊起来。
”　　他又被一条结实的绳子吊了起来，不一会儿，他就感觉头晕目眩，浑身像是被砍了下来一样，绳子勒进了肉里，痛得大声Ⅱ叶起来，他再也不想为了100元钱而受这个罪了，他高声地叫道：“快放我下来，我要选择第一种方式，我情愿被罚100元钱。
”　　他转了一圈，折磨也受了，最后，依然没有逃脱罚款的方式。
如果他一开始就能想到，选择第一种方式，就不必再去尝试另外的痛苦，也不会受两种罪了。
最后他还是乖乖地回到第一种方式来。
　　生活中，每个人都应该找到适合自己的位置，认真地做好自己分内的事情，切不可半途而废。
即使工作再多再忙，仍然需要一件件认真地完成，将目标缩减为一，完成一个再处理下一个，循序渐进，只有全力以赴地去完成一件事情，才能取得满意的效果。
企业在厉行节约时肯定会碰到这样、那样的困难，但是，任何困难都有解决的办法。
要知道，当你解决完节约道路上的每一个坎时，你就会多收获一份长期的“利润合同”。

第一图书网, tushu007.com

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