

<<跟比尔.盖茨学赚钱>>

图书基本信息

书名：<<跟比尔.盖茨学赚钱>>

13位ISBN编号：9787509003305

10位ISBN编号：750900330X

出版时间：2008-4

出版时间：当代世界出版社

作者：慕小刚

页数：229

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>

<<跟比尔·盖茨学赚钱>>

内容概要

比尔·盖茨创造了迅速赚钱的神话，但他的微软帝国绝不是神话缔造的。他是精通计算机的行家，他是一个拥有敏锐目光的投资家，他是一个头脑发达的天才企业家。当然他也是一个有血有肉的人，他的成功是有规律可循的。创业要早，赚钱要快，创新要“偷”，销售要“抢”，这就是比尔·盖茨的赚钱术。“这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。”

<<跟比尔·盖茨学赚钱>>

书籍目录

第一章 抓住商机创造无限1.商业意识与生俱来2.商机是夺来的，不是等来的3.“这个机会可能一个世纪只出现一次”4.挖掘商机，把握软件发展方向5.微软无处不在6.发现别人发现不了的财富7.微软的机遇8.个人电脑飞速发展第二章 敢想敢做，大刀阔斧1.为了电脑宁愿辍学2.创建微软帝国3.鹿死谁手？4.如何做好市场？5.盖茨的理想6.胆识与谋略成就大事业第三章 站在成功者的肩上1.懂得搭便车2.借助成功者的力量3.借助他人的力量飞得更高4.一个好汉三个帮5.好搭档让你冲向成功6.和平共处，即使对敌人也一样7.细数微软众功臣8.微软的“诸葛亮”9.“微软的创收火山”10.管理和市场并重第四章 创新一立于不败之地的法宝1.什么是“新”2.不断创新，追求心中的完美3.新技术才是生存的法宝4.与时代一起进步5.调整战略结构，夺取市场6.产品的革新要与时俱进7.最伟大的创新者——盖茨8.营造创新的环境9.竞争的新亮点第五章 高手段的营销策略1.利用强大的促销宣传攻势2.理念之争3.近乎“霸道”的销售方式4.在使用中使商品更加完善5.占领市场是主导6.“盗版”也可以赚钱7.倾听客户的心声8.数字化反馈顾客信息9.顾客就是上帝10.借助外国人的力量11.抢先登陆欧洲市场第六章 高效的企业管理1.保持小公司的感觉2.金字塔式的分层管理3.成功而独特的管理方式4.优胜劣汰，适者生存的高压管理5.劳逸结合，张弛有度6.把一流职员的主观能动性发挥出来7.员工！重量级的思想家8.是同事也是老师9.微软的企业文化第七章 人才是发展的动力1.巧妙合作，重视人才2.严格的人才选拔制度3.强将手下无弱兵4.用一个二流的人比用错人还遭糕5.工作狂的乐土6.校园文化塑造年轻的氛围7.百万富翁的家园8.让每个人得到最好的发展9.盖茨为了人才可以“不择手段”第八章 抓住信息，有力决策1.不在能力之外扩张的帝国2.信息情报中的伟大洞见3.丢开无利可图的事4.正赚钱的金牛？照砍！5.“微软正在屠杀对手”6.NET：建立无边界的信息帝国第九章 会赚钱更会管钱用钱1.“勤俭持家”2.财富对盖茨的意义3.股票成功上市，成为世界级富豪4.聪明地利用每一分钱5.分散投资，降低风险6.盖茨的理财观7.名利双收8.投身公益事业9.重金进行科学研究第十章 忧患意识催人奋进1.勇于突破自我，开创新局面2.奋斗，坚持3.与生俱来的忧患意识

<<跟比尔·盖茨学赚钱>>

章节摘录

“即使你们把我身上的衣服剥光，一个子儿也不剩。然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边路过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁……” 法国政治家、前国防部长阿兰·佩特菲特曾经写过一本名叫《法兰西病》的书。

盖茨最欣赏的是书中作者引述的美国亿万富翁洛克菲勒所说的这句名言。

盖茨平时读书不爱做笔记，但这次例外，他把这句话工工整整地抄在了笔记本上。

在湖滨中学读书时，盖茨曾经认真地对同学哈克斯说过这样的话：“我要在25岁的时候赚到我一生中的第一个一百万美元。

”哈克斯回忆说，“我听了这话，心里非常震惊，因为他说的是第一个一百万美元。

这意味着他把一百万美元看成一个很小的数目。

那么，他到底准备一生赚多少钱呢？

”然而，现在看来，这话如果是从别人口中说出来的，也许是吹牛皮和大话，而对于比尔·盖茨来说，这已经被证明是准确无误的，如果非要挑错误的话，那就是盖茨后来挣到了比一百万多很多倍的美元。

卡尔·爱德蒙德从6年级开始就成为盖茨的好友了。

他俩在整个高中阶段形影不离，他们一起看电影、郊游、驾车兜风，没完没了的玩弹子游戏。

夏季的周末，他们还常常一起去胡德运河滑水橇，并一起练习跨越障碍的水上滑翔。

高中时，爱德蒙德在西雅图一家银行找到了一份零工。

有一天，一位中年妇女走进银行，在她的账号上存了几张1000元面值的美元。

在那时候，1000元面值的美元还极少，爱德蒙德从来没有见过。

晚上，他跟盖茨说起这件事，盖茨也觉得很惊奇。

那时的他们多么也想拥自己的有一张千元大钞啊！

第二天，盖茨从父母那里要了一沓20美元钞票，央求爱德蒙德从银行换到了一张面值1000美元的钞票

。他俩别提有多神气了，甚至为此想到了一个鬼点子。

那天晚上，盖茨和爱德蒙德去了一家快餐店，每人要了一份快餐。

当快餐端上来时，盖茨不慌不忙地打开皮夹子，把那张崭新的1000元现金递到女侍者手中。

女侍者看见这样大面额的现钞，惊讶的眼睛都瞪大了，她认真地翻看了一会儿钱，不时地抬头打量了盖茨，欲言又止。

最后，无奈的她只能向值班经理求助。

过了一会儿，值班经理走过来，板着一副生硬的面孔问他们：“有小钱吗？”

”“不，没有任何小钱。

”盖茨一本正经地摇头回答。

“好吧，等用餐后，我们也许能把它找开，但现在不能。

”经理十分尴尬地解释。

盖茨和爱德蒙德得意地忍不住笑了起来。

当然，最后他们还是用身上仅有的两美元零钱支付了餐费。

然后他们驱车离开了快餐店。

尽管这件事更多的是一种孩子式的恶作剧，连盖茨自己也不知道这一切将会意味着什么，但有一点是明确的，那就是他觉得自己肯定有本领挣到许许多多的钱。

由此可以看出比尔·盖茨的亿万富翁之梦并不只是空想，他从少年时期就开始了自己的赚钱生涯。

1970年底，当盖茨再次对计算机产生兴趣时，他就开始探索生财之道了。

他参加湖滨中学的学生程序编制小组的时候，因为对商业之道及法律程序十分清楚，所以理所当然地成为了这个小组的法律顾问和中心人物。

1971年初，湖滨中学程序编制小组得到了一笔重要的业务：俄勒冈州波特兰市的信息科学公司与

<<跟比尔·盖茨学赚钱>>

计算机中心公司，想请盖茨他们来为它的客户编写一份工资表程序。而这套程序相当复杂。

在程序完成的时候，提到报酬的问题。

盖茨和艾伦等都不希望公司按时付费，他们提出以项目产品或版权协议的规定来支付酬金。

因为他们知道，版税的金额是非常巨大的。

这样，大家得到了信息科学公司所获利润的10%；而且在该公司长期的经销中，他们将会获得更大的收获。

因为协议和有关的法律规定，信息科学公司无权占用任何属于程序编制小组的那部分收益。

他们得到的这笔钱究竟有多少，大家都说不清楚。

但只要有销售活动，程序小组就能从他们的工资单项目中抽取版权费。

因此，其中一位同学的父亲评价盖茨说：“如果有人想知道为何盖茨会取得如此辉煌的成就，我认为这主要是由于他早期经商所积累起来的经验。

”事实确实如此，当时的盖茨还是个中学生，就懂得按版权抽取利润，这种经商意识实在令人惊叹。

1971年，艾伦从湖滨中学毕业，进了华盛顿大学主攻计算机。

这时他与盖茨合作创办了一个他们自己的公司，名字叫“交通数据公司”，开始开发另一个可以赚钱的软件项目。

<<跟比尔·盖茨学赚钱>>

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>