

<<企业宪法>>

图书基本信息

书名：<<企业宪法>>

13位ISBN编号：9787509605158

10位ISBN编号：7509605156

出版时间：2009-10

出版时间：经济管理出版社

作者：何学林，吕勇华 著

页数：223

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>

<<企业宪法>>

前言

企业有“宪法”必须遵循它《宪法》是一个国家的根本大法，是这个国家上至总统下至庶民每个人必须遵循的最高也是最基本的行事准则，是这个国家制定其他一切法律法规的基础。

众所周知。

那么，企业有没有一部《企业宪法》，是这个企业必须遵循的最高也是最基本的行事准则和这个企业采取其他一系列经营方略的基础？

遵循它，企业就能够长盛不衰，立于不败之地；’违背它，就必然要灭亡？

答案是肯定的，却鲜为人知。

创业成功的概率不到1%，中国企业平均寿命不过3~5年，就是因为没有一部《企业宪法》可依，大家都是在“黑暗中摸索”，“摸”对了只是小概率事件。

我们知道，自然科学有规律， $1+1=2$ ，这是有一定之规的，乱来是要出事的。

万丈高楼平地起，是要有科学的图纸的，否则，大楼是要倒塌的，是要死人的。

掌握这样的自然规律，我们就能做对正确的事情。

可是当我们做企业的时候，我们知道有这样必须遵循的法则吗？

答案是否定的。

人们往往没有这样的意识，心中也没有这样的法则。

所以，创业屡屡失败，企业纷纷倒闭。

企业有宪法，必须遵循它。

基业长青的秘诀不止一个每个企业老板都希望自己的企业基业长青，百年不倒，都希望赚大钱，而且是持久地赚大钱，以最少的投入在最短的时间内最大限度地赚钱，这可谓是每个企业最根本的问题。

那么，要做到这一点，究竟有没有规律可循呢？

有一本书，叫《基业长青》，作者声称研究了世界上百年不倒的企业之后，发现它们有一个共同的特点，那就是这些企业都是有远大而崇高的使命而不光是为了赚钱的企业，因此，得出结论说：有远大而崇高的使命是企业百年不倒、基业长青的秘诀。

百年不倒、基业长青的企业都是有远大而崇高使命的企业，但这不等于有远大而崇高的使命，企业就能够百年不倒。

这是个必要条件，但不是充分条件。

事实上也是，很多人胸怀远大使命和抱负创业，却没有成功，这些失败的案例没有进入作者的研究视野。

<<企业宪法>>

内容概要

《企业宪法》每个企业老板都要读它。

企业问题系统的根本的解决方案，美国内申大学博士生导师何学林教授、美国加州大学吕勇华博士20年来研究中外众多企业成败案例和为企业出谋划策时发现：成功的企业无一不遵守这部宪法，失败的企业无一不违背这部宪法。

企业强，则国强；企业富，则国富。

中国企业最缺的是策划，即系统的谋略和系统的解决方案。

为中国企业之崛起、民族之富强而谋略！

为中国早日成为世界第一强国而努力奋斗！

<<企业宪法>>

作者简介

何学林——博士、教授，美国内申大学博士生导师，系中国创意策划业的开创者、我国第一代著名策划家，被誉为中国当代策划教父。

何学林先生自1992年中国人民大学经济学硕士毕业起，从事企业实战和专业策划工作已有16年，本着为中华企业之崛起、民族之富强而谋略的宗旨，积极倡导策划强则企业强、企业强则中国强、中国强则世界强的理念，积极投入企业、城市、国家大型项目和社会公益事业的大策划中。

何学林先生在策划创意方面有着深厚的理论功底、丰富的实战经验和策划经验，在中国策划界独树一帜，独创企业整体大策划品牌、城市大策划品牌和何氏营销模式品牌，受到国家有关部门、社会各界特别是广大企业家的充分肯定和高度赞誉。

<<企业宪法>>

书籍目录

序一 企业有“宪法”必须遵循它
序二 让更多的企业成为巨人
序三 经济低潮孕育最大商业机会
序四 利用金融危机让中国早日成为世界第一强国

第一条 金钱至上法则 赚钱才是硬道理
第二条 抢先法则 “快”比“好”更重要
第三条 超前半拍法则 要当“先行者”，而不要成为“先驱”
第四条 细分市场法则 你若不能成为现有市场中的第一，就应努力率先进入细分市场
第五条 抢占大脑法则 抢先进入消费者的头脑比抢先进入市场更重要
第六条 观念竞争法则 市场竞争不是产品之争，而是观念之争
第七条 聚焦法则 市场竞争中最强有力的武器是集中所有的精力于一个点上，或只拥有一个概念
第八条 专有法则 两个不同的企业不可能在消费者心目中享用同一个概念
第九条 品牌专有法则 品牌延伸常常导致企业毁灭
第十条 有所牺牲法则 最大的牺牲就是最大的获得
第十一条 针锋相对法则 “对着干”比“跟着干”更有效
第十二条 针对第一法则 若想做第二，你的法则就应针对第一
第十三条 唯一有效法则 一招鲜，吃遍天
第十四条 通俗化法则 销售力才是硬道理，芸芸众生俗者多，传播的通俗化可以使传播更能到达消费者，从而更加有效
第十五条 坦诚相见法则 消费者会在你承认自己的短处时发现你的长处
第十六条 如履薄冰法则 成功往往导致骄傲，而骄傲又必然导致失败
第十七条 败中求胜法则 正视失败，才能败中求胜
第十八条 大势把握法则 成功在于把握长期趋势，而不是追赶时尚潮流
第十九条 公关优先法则 在过度竞争的时代，广告是风，公共关系是太阳
第二十条 傻瓜化法则 傻瓜化以适应更大的消费人群，减少市场教育费用
第二十一条 资金为王法则 手中始终握有资金

附录 企业问题系统的根本的解决方案系列(之一) 企业问题系统的根本的解决方案系列(之二) 企业问题系统的根本的解决方案系列(之三) 城市问题系统的根本的解决方案系列

<<企业宪法>>

章节摘录

插图：冬天来了，春天还会远吗？

这几乎是人人共知的常识了。

低潮出击，高潮退出，低进高出，低买高卖，这是亘古不变的生意法则，也是企业的本质，怎么到了经济低潮却畏首畏尾了呢？

生意的本质是低价买进高价卖出。

如果你左手2元钱买进一斤橘子，右手3元钱卖出，这生意你就赚了——假设你只是左手向右手就地这么一倒，你没有开店铺也不摆摊设点，没有长途贩运也不用雇员工，你也没有办工商营业执照，连个体户都不是，政府部门也不管你，从而你不用缴税，也不必支付场地租金、运输费用和人员工资，也不存在因为时间差和空间差而造成中间的损耗。

这是最纯粹意义上的生意，却反映了生意的本质。

生意的复杂化过程使人们越发难以把握生意的本质，从而使人们不知不觉中渐渐远离了生意的本质。

而世界上99.999%的生意并没有左手倒右手那么简单，所以人们普遍地远离了生意的本质，面对经济低潮，本是该买的时候，应当大举进攻才对，反倒诚惶诚恐，不知所措了。

为了认清生意的本质是如何被复杂化的生意现象所掩盖以致人们渐渐远离了生意的本质，现在我们将左手倒右手的本质生意纵向进行延伸，一头向着具体的方向延伸，另一头向着抽象的方向进行延伸。

让我们来看看生意是如何变得复杂起来的。

<<企业宪法>>

编辑推荐

《企业宪法》企业问题系统的根本解决方案。

营销圣经，品牌纲领。

遵循这部宪法，企业将长盛不衰，违背这部宪法，必将自取灭亡。

让站着的企业不倒下，让倒下的企业站起来，让更多的企业成巨人。

<<企业宪法>>

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>