

<<小企业也能活100年>>

图书基本信息

书名：<<小企业也能活100年>>

13位ISBN编号：9787514200133

10位ISBN编号：7514200134

出版时间：2011-6

出版单位：印刷工业

作者：冯鹏程//陈建勋

页数：248

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>

## <<小企业也能活100年>>

### 内容概要

《小企业也能活100年：逐层讲透中小企业战略、财务、人才、营销、运营管理的生死两面》是一本能让中小企业活下去，且能活100年的企业管理书。

作者冯鹏程曾在中国外运、劲霸男装等知名企业任高管，因卓越的管理实践理论被对外经济贸易大学聘为副教授。

陈建勋为美国麻省理工大学的管理学博士，两位作者将理论和实践，东方和西方完美融合，逐层讲透了我国中小企业战略、运营、营销，财务、制度管理的生死两面。

理性、科学地分析了正处在前有行业巨头打压，后有后起新秀追赶的中小企业的现状及突围方法，总结出了50个拿来就能用，用了就能见效的绝招。

《小企业也能活100年：逐层讲透中小企业战略、财务、人才、营销、运营管理的生死两面》融两位作者多年的研究成果、咨询和实践经验为一体，有着视角上的独特性和理论上的高度，知识性、趣味性、实用性极强。

企业家早一天读到，早一天少走弯路和死路。

## <<小企业也能活100年>>

### 作者简介

冯鹏程，先后于中国人民大学、厦门大学获得经济学博士以及工商管理学博士后学位。

副教授，高级会计师、全国著名资本运营、财务管理和战略与商业模式管理专家。

现担任对外经济贸易大学国际经济研究院国际投资研究室主任、中国资本运营研究中心主任、全国高科技融资委员会副秘书长、内蒙古资本运营与管理科学研究院院长、纵横嘉信顾问股份有限公司首席顾问、华夏启智咨询顾问有限公司首席顾问、北大纵横管理咨询集团特聘专家。

陈建勋，管理学博士，对外经济贸易大学国际经济研究院国际投资研究室副主任，研究方向为组织理论和战略管理，跨国公司管理。

近年来在国内外核心期刊发表学术文章40余篇，编写著作4部，参与国家自然科学基金、国家社会科学基金、教育部人文社会科学基金等多项纵向课题。

并担任北京科技大学总裁班、国家气象局、海关总署秦皇岛分校、中国航天三院等多个单位的特邀培训师，具有较为丰富的企业理论、培训和咨询经验。

## <<小企业也能活100年>>

### 书籍目录

#### 自序

#### 第一章 你是动力强劲的企业火车头吗

##### 一 企业老板最爱走入的十个管理错误

- 拍脑袋定决策
- 活在“头痛医头，脚痛医脚”的补丁制度里
- “土皇帝”唯我独尊的独裁心态
- 事必躬亲的小货郎形象
- 过分玩弄办公室政治
- 排外，只推崇“家族制”
- 宁做“当代周扒皮”
- 被信息扭曲的单向沟通困住
- 把人情当人性来管理
- 只要结果不管过程的粗放管理

##### 二 九招让你当好企业火车头

- 卓越的战略眼光
- 提升自身的决策力
- 打造独特人格魅力
- 成为一位杰出的“伯乐”
- 远离名存实亡的授权
- 避免“窝里斗”
- 不搞“一言堂”
- 少处罚多激励
- 打通全局执行力“渠道”

##### 三 经典案例：张老板管理的那些心酸事儿

#### 第二章 战略，让你突破从至的发展瓶颈

##### 一 五大战略死穴你占了几个

- 想到哪走到哪，专断独行无战略
- 过分依赖经验的去战略化
- 把工作计划或职能战略当战略
- 宽泛、无法具体执行的模糊战略
- 严重脱离实际、无限放大自己愿望的架空战略

##### 二 制定战略必须“三足鼎立”

- 找准企业的任务
- 搞清楚企业今天、明天和后天的钱来自哪里
- 给企业的树根——核心竞争力——浇水施肥

##### 三 专属中小企业的五大灵活战略，

- 远离多元化的美丽陷阱，坚决专业化战略
- “人无我有、人有我精”的补缺战略
- “要么一起游泳，要么一起淹死”的联合战略
- 与大企业结成联盟的依附战略
- 有明显优势的成本领先战略

##### 四 经典案例：以战略制胜的方太厨具

#### 第三章 运营也能创造企业的内部利润

##### 一 细数中小企业的八种运营问题

- 供应商没选对

## <<小企业也能活100年>>

- 部门之间内耗
  - 员工吃回扣现象严重
  - 不让采购部门参与决策
  - 频繁更换供应商
  - 过度倚重核心技术员工
  - 库存太大, 挤占了企业的现金流
  - 产品带有先天的基因缺陷
  - 二 看了就会用的十大降低运营成本绝招
    - 让采购部像销售部一样替你赚钱
    - 选择并维护门当户对的供应商
    - 与供应商建立战略伙伴关系
    - 让采购部门主动起来
    - 六种方法消除采购黑洞
    - 三种采购方法让企业获得更多利润
    - 鼓励团队合作
    - 降低生产成本的三种方法
    - 减少五种生产环节的浪费
    - 开发有特色的产品
  - 三 经典案例: 美国西南航空运营致胜
- ### 第四章 用营销给企业的成长加速
- 一 阻碍中小企业发展的八大营销致命伤
    - 认为做品牌是大企业考虑的事
    - 什么赚钱卖什么, 没有营销规划
    - 品牌暴发户, 过分依赖广告
    - 营销障目, 不见全局
    - “土匪化”的营销方式
    - “遍地撒网, 广种薄收”的市场运作
    - 陷入利润的误区
    - 售后服务差劲
  - 二 八招让你的营销起死回生
    - 要有“不做品牌就是在等死”的全局观
    - 选择营销战略要大智慧, 不要小聪明
    - 让市场调研活着
    - 五种市场定位方式
    - 做广告不一定要大投入
    - 打造金牌销售团队
    - 用最具智慧的定价手段
    - 用开发新顾客的姿态来做售后
  - 三 经典案例: “金利来”的定位和营销
- ### 第五章 好制度能让你的企业焕然一新
- 一 惨不忍睹的六大制度管理现象
    - 制度设置得太少或不切实际
    - 制度形同虚设, 没有执行
    - 缺乏有效的薪酬激励体制
    - 圈子文化凌驾于企业制度之上
    - 凭感觉用人, 人员与岗位不匹配
    - 不把员工当人管理

## <<小企业也能活100年>>

### 二 帮你收拾制度管理残局的七种方法

- 用“制度管人”代替“人管人”
- 合理的薪酬激励
- 谨慎的股权激励
- 优化岗位管理
- 打造简单又有魅力的企业文化
- “士为知己者死”的情感管理
- 千方百计用对人

### 三 中小企业必备的五大制度

- 搭建高效的组织架构
- 制定完整有效的财务监督制度
- 建设最有效率的培训机制
- 设立适合的绩效管理制度
- 设立适合的奖惩制度

### 四 经典案例：格兰仕的各级员工激励方式

## 第六章 必须科学严谨的财务管理

### 一 中小企业中最常见的五种财务管理乱局

- 名存实亡的财务管理
- 财务内控薄弱
- 财务信息虚假
- 误入歧途的成本控制
- 现金流断裂

### 二 三种方法将你的财务乱局拨正

- 防止假账
- 做真正有效的成本控制
- 做好现金流管理

### 三 教你用别人的钱来做自己的企业

- 捏住融资不畅的“七寸”
- 最适合中小企业融资的八种渠道
- 五种方法规避融资风险
- 中小企业投资必须遵循的五点
- 中小企业最取巧的并购策略

### 四 经典案例：一个小企业的财务管理之道

## 第七章 让企业不拘一格去创新

### 一 中小企业的五种创新魔障

- 在技术创新上缺乏财力物力
- 担心创新的风险，不敢创新
- 技术没有改进的假创新
- 恶性抄袭
- 盲目创新

### 二 五种创新观念

- 颠覆传统创新观念
- 必须抛弃抄袭
- 紧跟市场需求
- 创新的时机必须要符合两大条件
- 创新的九条思路

### 三 六大适合中小企业的创新模式

## <<小企业也能活100年>>

- 自主创新模式
- 模仿创新模式
- 合作创新模式
- 产品主导型模式
- 设备主导型创新模式
- 材料、能源主导型创新

### 四 经典案例：福田汽车永不停息的技术创新

## &lt;&lt;小企业也能活100年&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：在制定企业战略时，企业领导人必须打好这三个基础。

找准企业的任务企业必须明确自己的使命，即企业存在的目的是什么。

企业之所以能生存是因为有顾客存在，企业生存和发展的根本是不断地创造顾客和满足顾客。

所以老板们得多想想企业能为社会和顾客提供什么，而不是只想能赚顾客多少钱。

麦当劳就强调：我们不是要卖汉堡，而是要为人们提供美好的生活！

企业使命比较抽象，我们必须把使命转化成具体的战略目标。

战略目标是企业经营战略的核心，反映了企业的经营思想，表达了企业的期望，指明了企业今后较长时期内的努力方向。

战略目标绝对不是简单地规定什么时候公司要挣多少钱，而是提出来要有什么样的市场占有率，具备什么样的核心竞争力，或者拥有什么样的市场地位。

比如，某房地产公司的战略目标设定为“商业地产的领跑者”，某传媒公司要在十年之内建成“世界级现代传媒集团”。

战略目标不明确，往往会使企业在迈出第一步时就犯错误。

树立战略目标，企业就要有愿景规划。

何为企业愿景？

它是企业老板的一种追求，往往是可望而不可及的，能起到激励和鼓舞人心的作用。

福特汽车早年的愿景是“使每一个人都拥有一辆汽车”。

影响企业战略目标的一个关键因素是企业的核心价值观。

核心价值观是企业文化的核心，它决定了企业的经营理念与风格，左右着企业的发展方向，塑造着企业外在形象。

树立一个能被企业员工和消费者所广泛认同的价值观非常重要，它能增强员工对企业的认同感，能激励员工与企业同甘共命运。

美国著名管理大师吉姆·柯林斯在长期的企业研究后得出了这样一个结论：真正让企业长盛不衰的，是深深根植于员工心中的核心价值观。

惠普的核心价值观是：始终保持对个人的信任与尊重，信守对社会的承诺，追求高标准的贡献。

每一名惠普人都认可这个价值观。

企业的战略目标决定了企业的核心价值观，而由企业核心价值观产生的服务理念和行为准则为战略目标的实现提供了保证。

当企业使命、企业战略目标、企业愿景、企业核心价值观都确定了以后，你就能明白企业的任务是什么了。

管理大师彼得·德鲁克说，战略管理的首要任务在于思考企业的总体任务是什么。

明确企业的任务是制定企业战略和执行战略的基础。

搞清楚企业今天、明天和后天的钱来自哪里明确了企业的战略目标后，我们要弄明白企业今天、明天和后天的钱都从哪里来？

根据企业的战略目标，可以将企业的业务分为三部分。

第一部分是企业现有的核心业务，这是当前企业利润的来源，是当前维持企业生存的砝码，这一业务要为未来的业务提供资金基础。

作为企业老板，你要时常问自己，当前我们的核心业务是否为企业带来了足够的利润？

如果没有，企业要想办法挖掘当前业务的潜力，延长产品生命周期，为未来打好基础。

为此，企业老板需要安排的任务是制定出年度的经营计划、战术计划、资源决策、财务预算，以实现赢利。

第二部分是目前已经考虑发展的业务，这是近期企业利润的来源，是正在崛起的业务，最终会替代当前业务。

老板要问自己，三五年之内，我们是否有接替当前业务的新业务来创造更多的赢利？



<<小企业也能活100年>>

<<小企业也能活100年>>

媒体关注与评论

中小企业的战略首先就是活下去。  
——马云

## <<小企业也能活100年>>

### 编辑推荐

《小企业也能活100年》：请让你的核心团队，直接阅读第2章的战略突破；请让你的运营团队，仔细阅读第3章的生产采购绝技；请让你的销售团队，重点阅读第4章的营销智慧；请你的人力团队，认真阅读第5章的制度激励；请让你的财务团队，用心阅读第6章的财务管控；请让你的研发团队，专注阅读第7章的创新生存；如果你是中小企业老板，《小企业也能活100年》是你枕边、手边必备实战宝典，通读全文，让你的企业好好活着，打下百年老店基础！

管理要从“小”抓起迅速超越竞争对手三年内成为行业冠军打下百年老店基础对外经济贸易大学国际经济研究院国际投资研究室、对外经济贸易大学中国资本运营研究中心、逐层讲透中小企业战略、财务、人才、营销、运营管理的生死两面。

<<小企业也能活100年>>

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>