

<<开公司经商必读>>

图书基本信息

书名：<<开公司经商必读>>

13位ISBN编号：9787530850633

10位ISBN编号：7530850636

出版时间：2009-3

出版时间：天津科学技术出版社

作者：王军云

页数：390

字数：306000

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>

## <<开公司经商必读>>

### 前言

随着我国市场经济的快速发展，私营企业如同雨后春笋般不断涌现，并开始在市场大舞台上扮演着越来越重要的角色。

许多有志于投身商海的人，都将拥有自己的公司当做人生的一大追求。

然而，市场风云变幻莫测，商海浪涛此起彼伏。

适者生存，优胜劣汰的竞争法则，使得多少初涉商海之人屡战屡败。

但也让一部分人在残酷的商战中春风得意，立于不败之地。

由此可见，开办公司不是一件易事，它不仅需要胆识、资金和人才，还需要有完善的创业战略和经商技法。

如何开办一家赚钱的公司？

创业初期的艰难时期如何度过？

怎样让公司良性运作，步入正轨？

资金周转不顺畅怎么办？

管理和用人不到位怎么办？

公司不赢利怎么办？

这些问题无时无刻不在困扰着每一位初涉商海的人，而这些问题，正是决定一家公司能否生存的关键。

一位成功的企业家曾说过：“民营公司是野生的，要生存下来很辛苦。

”创办私营公司，从事经营的根本目的是为了赚钱，可以说公司赢利与否是一家公司经营成败的标志。

然而。

茫茫商海，大小公司林立，真正的赢家却寥寥无几。

大凡成功商人的过人之处则在于赚钱的技巧高明。

## <<开公司经商必读>>

### 内容概要

有人说：创业不易，开公司更难。

其实，开公司资本多寡并不重要，没有钱照样干大事。

只要你拥有犀利的眼光、超群的智慧，并且能够掌握开公司的“诀窍”，就会生意兴隆、财源广进，最终使你成为一名智慧的老板、成功的企业家。

种下一棵摇钱树——开办一家会赚钱的公司    这样投资公司会赢利    巧妙把握创业良机  
公司经营的秘诀    让畅销产品撑起一片天    掌握营销获胜高招    广告宣传带来滚滚财源    把  
公司步步做火    识人用人有学问    智慧管理出效益    学会理财，才会轻松赢利    好人缘带来  
财富    商务公关与谈判    防败守业，使公司成为常青树

## &lt;&lt;开公司经商必读&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 种下一棵摇钱树——开办一家会赚钱的公司 1.创办公司从梦想开始 2.开公司应像婚嫁一样慎重 3.开公司要有长远目光 4.了解自己适合开什么公司 5.设定合理的创业目标 6.掌握相应的专业知识 7.从熟悉的行业入手 8.为了成功,效仿成功者 9.创业者应有哪些心理准备 10.找到开公司的最佳时机 11.开公司必备的五大要素 12.为公司起一个好名字 13.私营公司如何登记 14.如何与人合伙开公司 15.创办私营公司必做的9件事 16.要有预测风险的眼光 17.谨防公司倒闭风险 18.私营公司发展要跨过的两道门槛 19.私营公司要迈的四道梁 20.私营公司赚钱八大绝招
- 第二章 这样投资公司会赢利 1.资金应投向哪里 2.怎样做好公司的投资决策 3.投资之前先吃透政策 4.投资前要做可行性分析 5.瞄准六大投资财源 6.公司如何筹集投资资金 7.正确投资的五种方法 8.不讲贵贱、不拘方式地投资 9.把握公司投资的节奏 10.小本创业者如何投资 11.投资要讲究回报 12.把投资风险降至最低 13.投资时千万不要犹豫不决 14.一口吃个胖子的投资很危险
- 第三章 巧妙把握创业良机 1.把自己放在充满机遇的地方 2.小商机蕴藏大财富 3.机会不是等来的一 4.创富的机会在于偶然,成功在于必然 5.学会在忍耐中创造机会 6.从失败中寻找机会 7.商机的把握要靠悟性 8.善于从冷门中寻找商机 9.危机中往往蕴藏着商机 10.掌握创造商机的“法宝” 11.相信机会而不迷信机会 12.只要不放弃,就有机会
- 第四章 公司经营的秘诀 1.富翁是经营出来的 2.做好企业的经营决策 3.专门化经营可获大利润 4.细分市场,大有“钱”途 5.秘而不传的经营诀窍 6.以弱抗强的经营战略 7.运用知识经营的利器 8.抓住经营特色,就抓住了财源 9.用切实的利益招揽顾客 10.盲目经营的五种表现 11.合作经营易出现的麻烦 12.巧妙防止经营失误
- 第五章 让畅销产品撑起一片天 1.有了好产品就有了一切 2.产品卖出去才是硬道理 3.产品质量过硬才能赢得顾客 4.产品定位要准确 5.选准产品的卖点 6.给产品起个好名字 7.为产品插上创意的翅膀 8.打造公司的拳头产品 9.好产品更要有好包装 10.改装产品迎合市场 11.成功产品的六大特征
- 第六章 掌握营销获胜高招 1.营销有术,顾客欢喜掏腰包 2.顶尖服务是营销的“敲门砖” 3.制造营销“冲击波” 4.选择四种营销工具 5.私营公司的营销侧击术 6.产品营销第一法则:造势 7.寓文于商的经营策略 8.利用网络搞营销 9.找到最佳销售渠道 10.营销别搞“一刀切”
- 第七章 广告宣传带来滚滚财源 1.公司的成功在于广告 2.特色广告,一鸣惊人 3.为广告插上幽默的翅膀 4.小打小闹也能做好广告 5.把握做广告的几个时机 6.做广告有哪些技巧 7.让活广告大显神通 8.六种个性化的广告形式 9.如何进行广告预算 10.如何做好广告宣传
- 第十章 把公司步步做大 1.让公司可持续发展 2.积极求变,把握好公司的长远发展 3.做大公司要有长远眼光 4.重信誉可使公司持之以恒 5.建立长远的服务策略 6.公司在竞争中获胜的绝招 7.只有短命的公司,没有短命的产品 8.不做脱离实际的规划 9.做公司不要忙于出名 10.要进取,但不能陶醉 11.死守过时的方法没有出路
- 第九章 识人用人有学问 1.选“英雄”不必问出身 2.识人要识到骨头里 3.把对人品的考察放在首位 4.选能人花出血本也合算 5.识别人才有哪些方法 6.大胆起用比你优秀的人 7.有什么本事就让他吃什么饭 8.摸清员工的个性和底细 9.容人之短,用人之长 10.用好团队中的关键人才 11.不要任人唯亲 12.打破私营公司的用人怪圈 13.不能重用的十五种人
- 第十章 智慧管理出效益 1.高效管理是公司发展的必要条件 2.依靠制度进行管理 3.培养团队合作精神 4.不盲目模仿别的企业 5.用奖金激励员工 6.调动员工积极性的五种手段 7.解雇员工前要三思而后行 8.最好的管理就是“少管理” 9.私营公司的三种管理方式 10.员工管理存在哪些误区
- 第十一章 学会理财,才会轻松赢利 1.老板要学会理财 2.怎样管理日常现金 3.钱转起来就能活起来 4.将钱用在刀刃上 5.双管齐下的理财艺术:一边节流,一边开源 6.私营公司的六大理财方法 7.企业融资有哪些方法 8.讨债不能心太软 9.努力避免财务危机 10.跳出五种理财陷阱
- 第十二章 好人缘带来财富 1.人际场中有看不见的财路 2.结善缘好比种下摇钱树 3.商务形象就是老板的财富 4.成功交际需要好口才 5.老板要广交天下好友 6.背靠大树好乘凉 7.双赢法则:有钱大家赚 8.莫把同行当冤家 9.老板之间不能“硬碰硬”
- 第十三章 商务公差与谈判 1.如何树立老板的公关形象 2.以公关活动开拓市场 3.公关活动使公司扬名 4.掌握必要的公关策略 5.商务谈判,灵活把握进与退 6.学会应对不同性格的谈判对手 7.商谈中的讨价还价策略 8.怎样打破谈判僵局 9.商务谈判四大禁忌 10.怎样进行商务会晤 11.商务签约讲礼仪
- 第十四章 防败守业,使公司成为常青树 1.创业难,守业更难 2.成功之后要有危机感 3.公司要跟上时代

<<开公司经商必读>>

的发展 4.质量是企业的生命 5.及时寻找经营冷淡的原因 6.摆正心态,想方设法突破难关 7.越是不景气,越需有斗志 8.不要一条道走到黑,学会及时转行 9.商场有陷阱,时时提防受骗 10.最好不要惹上官司 11.造成企业倒闭的原因有哪些

## &lt;&lt;开公司经商必读&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 种下一棵摇钱树——开办一家会赚钱的公司1.创办公司从梦想开始什么是梦想？

通俗的解释，梦想是由人的意识活动产生的。

当你开始思索开办公司时，将会察觉到，财富其实始于一种思想状态，这种思想状态是从一粒小种子开始的。

一个好梦想，要求有明确的目的，需要付出烦琐的劳动才能实现。

梦想能量就是财富的种子，财富就是梦想能量的果实。

“一切的成就，一切的财富，都始于一个梦想。

”二十多年前的一天，全球闻名的美孚石油公司董事长贝里奇到南非的开普敦检查美孚石油开普敦分公司的工作。

在分公司的卫生间中，他看见一个工作认真，身体强壮的黑人小伙子正在十分投入地擦地板。

贝里奇问这个黑人小伙子：“青年人，你今天的工作是擦地板，那么你今后的梦想是什么呢？”

”黑人小伙子十分虔诚地回答：“我可不想一辈子都当清洁工，我的梦想就是，能幸运地碰到一位圣者，然后请求他为我指点迷津，赐予我一份很体面的工作，使我将来能够做出一番伟大的事业来。

”贝里奇听后，笑着对黑人小伙子说：“小伙子，二十多年前我曾经到过南非，那时候，我曾上过南非的圣山，那时的我和今天的你一样，只是一位普通加油工。

但幸运的是，在那一座圣山上，我正好遇到一位圣者，他指点了我。

根据他的指点，我今天才成为美孚石油公司的董事长。

据说，只要谁能够有幸见到圣者，他就会开创出一番事业来。

年轻人，你为何不去请那位圣者给你指点一下呢？”

”黑人小伙子听后，十分高兴地说：“我明天就要去找那一位圣者。

”次日，黑人小伙子天未亮就出发了。

他跋山涉水赶往山脚下，穿树林攀悬崖，历尽千辛万苦，日夜兼程地走了一个多月，终于站在了白雪皑皑的温特胡克山顶峰。

他在山顶上苦苦寻觅了许多天，没看见圣者。

他不甘心空手而回，便从山顶下来之后，又攀过一道道山脊，越过一道道沟壑，但使他感到失望的是，他连圣者的影子都没看见。

黑人小伙子十分失望地回来找到贝里奇，灰心丧气地说：“董事长先生，我已经到达圣山的山顶了，也差不多寻遍了圣山每一个角落，但除我之外，在偌大的圣山上，我连一个人甚至一个别人的脚印都没找见，更不要说找到那一位圣者了。

”贝里奇笑着问道：“真的连一个人都没有了吗？”

”黑人小伙子回答：“除我之外，真的没人了。

”贝里奇高兴地笑了笑说：“小伙子，你已经看见圣者了。

”黑人小伙子不理解地说：“圣者？”

除我之外，那山上肯定没人了，我怎么会见过圣者呢？”

”贝里奇说道：“你自己就是圣者啊！”

”见小伙子仍然不理解，贝里奇便说：“那么伟岸险峻的雪山，有谁敢攀到顶端了呢？”

你能有勇气与毅力不畏艰难地攀登上去，你不是圣者谁还是圣者呢？”

年轻人，你的梦想一定会实现的，只要你记住：自己就是圣者！”

”二十多年过去了，后来，那位黑人小伙子果然成为美孚石油公司开普敦分公司的总经理，他的名字叫贾姆纳。

他总结自己的成功经验时，深有感触地说：“一个人要想开创出一番事业来，就需要记住你自己就是圣者。

”一个人有了梦想，就有了向一切挑战的勇气；有了梦想，就有了战胜一切的自信；有了梦想，就有了不畏艰难的坚强毅力……美国路易斯安那州黑人贫穷农户的一个孩子名叫贝凯，他有一位积极进取的母亲。

## <<开公司经商必读>>

她看到自己贫寒的家境，经常考虑这样的问题：我们一家即使每天辛苦劳动，收入却只能维持生计，孩子根本没有读书机会。

为了摆脱困境，她每天苦思良策。

有一天，她同儿子贝凯讨论说：“孩子，我们不应该贫穷，我不想听到你说，我们的贫穷是上帝的愿望。

我们的贫穷并不是由于上帝的原因，而是因为我们全家人从未产生过致富梦想。

”母亲这一番话深深地震撼了贝凯的心。

贝凯虽然年龄不大，但他的心中已经萌发了致富的梦想。

随着年龄的不断增长，他致富的愿望也越来越强烈了。

从此，他心中时刻想着怎样才能走上致富的道路。

于是，在生活中，他总是将一些能够创业致富的东西放在心头。

后来，经过一番刻苦的努力，贝凯终于开办了一家大公司，并成为该公司的董事长。

贝凯没有将贫穷视作自己的负担，相反，他将它视为致富的法宝，这个法宝就是创业致富的远大梦想。

既然梦想对于我们创业如此重要，那么我们该怎样认识梦想呢？

（1）梦想即财富一切财富的获得均来源于伟大的梦想，梦想是获得财富的原动力。

因此，要想开办公司的创业者必须要树立远大梦想，并为自己的梦想付出努力，这样才会得到财富的青睐。

（2）要善于梦想善于梦想之人，不管如何贫困，如何不幸，他都有信心。

他敢与命运抗争，相信好的日子一定会到来。

一个贫穷的小伙子，会梦想当一家跨国公司的老总；一位贫一个两手空空的人获得了价值连城的财富。

正是这种梦想，这一粒小小的种子，使创业者有勇气有信心，向着财富的大道阔步前进。

（3）世人无难事，只怕有心人创业道路上的艰难险阻并不可怕，只要有梦想，有信心，有毅力，就能战胜成功道路上的挫折，实现自己的抱负与理想。

有远大的创业梦想再加上辛苦的努力，就能实现开办公司的美好愿望。

远大的梦想是创造财富的原动力。

一个想创业的人，只要心中有梦想，并且付出辛苦的努力，就能轻松开办自己的公司，赚取可观的财富。

2.开公司应像婚嫁一样慎重创业者都会说，开公司是一生中最高兴，最得意，最有收获的事情。

在你想象自己的名字出现在《财富》杂志里之前，还是让我们来先看一下困难重重的现实吧。

弄不好，创业者不但会创业失望，而且连基本的生活保障都会成为问题。

因此，打算创业的你，开办公司之前一定要慎重。

我国有位北方人偶然去美国旅游，在纽约唐人街吃早点的时候，他欣喜地发现中国北方人喜欢吃的热油条。

更让他吃惊的是，美国的油条很贵，在国内吃油条，一千克只需要6元人民币就足够了，但在纽约唐人街，每公斤要付18美元。

尽管吃了一次价格昂贵的油条，但他内心却很高兴，因为他早已想与很多人共同到美国淘金了，只是在美国寻找不到合适的生意项目。

这次简直是天赐良机。

既然美国油条如此贵，生意又是如此好，自己回国学上一手炸油条的技术，再到美国来，一定是能够发财的。

这个人十分高兴，他高兴地赶回国内，刻苦学习炸油条的技术。

在炸油条的技艺娴熟之后，他决定到美国去淘金。

去美国尽管十分不易，但在全家的共同努力下，他和妻子终于来到了美国。

到美国之后，他们很快便在纽约唐人街开办了一家中式早餐专卖店，炸油条就是他们经营的主食。

开业后生意很不错，附近的人纷纷赶来购买他们的炸油条。

<<开公司经商必读>>

看着许多钱财如同雪片一样飞进来，他和妻子高兴极了，他们坚信：只要他们不断努力，不久后就会成为百万富翁甚至千万富翁，但就在他们夫妇为自己的生意初战告捷而高兴之时，一天早晨，忽然来了几位穿制服的美国人，拿出工作证向他们夫妇亮了一下，便说：“我们是国家卫生防疫局的。

”然后，用试管装了一些他们油锅里滚烫的油便走了。

下午，那几位身着制服的卫生防疫局的人又赶了过来，他们拿着一张化验单，很严厉地告诫他们夫妇：“通过化验，你们炸油条的油是反复使用的，这种油对人体危害很大，是禁用的，非法的，你们将会受到消费者危及身体健康的控告，并将被防疫局罚款并撤销营业执照。

”他和妻子听后，一下子全愣了。

原来在美国炸油条，油必须是新鲜的，一次性的。

一锅油炸一次油条之后，必须立刻倒掉换上新鲜的。

最终他明白了美国油条为何价格昂贵的许多原因。

事后，他被重罚了一笔巨款，还差点被关进监狱。

、血本无归之后，他同妻子伤心地从美国回来。

他后悔地说：“我的失败在于我只看见了炸油条的可观利润，而没有觉察到隐藏在利润后面的法律与国情成本。

”

## <<开公司经商必读>>

### 编辑推荐

《开公司·经商必读:经商有学问》讲述了开公司不易,要想赚钱更难,几乎所有的成功老板都曾经历过艰难困苦创业与发展时期。

公司经营诀窍,创业经商指南。

<<开公司经商必读>>

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>