第一图书网, tushu007.com

<<3%法则>>

图书基本信息

书名：<<3%法则>>

13位ISBN编号：9787535758392

10位ISBN编号：7535758398

出版时间：2009-8

出版时间：湖南科技

作者：川合善大

页数：136

译者：叶静文

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

国外大凡提起日本式经营，往往只关注于日本制造业大企业的生产管理的看板方式（JIT）、QC、5S，或是企业组织的终身雇用，年功序列制等话题，其实这些缘起欧美转传到中国的理论多流于表象和只限于观察大企业的片面现象。
更多的日本中小企业（企业数98%以上）和商业、服务业企业有着更多的生存哲学和商业模式，日式服务和理念更有其特色和可借鉴之处。

本书是作者综合其多年经营服务业的经验和理念的总结。
也是作者构筑其各种商业模式的成功因素和动机的告白。
对日本读者本身也具有很大的震撼力。
2008年初版时的10—11月，在日本各大连锁书局的畅销排名均在第一、第二。
在亚马逊排名第四。
特别是在日本多年的景气低迷之时，如何另辟蹊径引导事业成功的点滴经验颇有借鉴和说服力。
更可贵的是作者在叙说每个具体的案例时都能坦诚其采取的行动的动机、理念或是潜意识中的价值观。
换个说法也可以说是日本人、日本商人的职业观和价值观，以及行动特点、模式在具体的案例中的表现。

第一图书网, tushu007.com

<<3%法则>>

内容概要

《3%法则》以30年从商商经验挑战哈佛经营管理法则，用56个绝妙点子浓缩日本企业成功秘籍。
日本第一畅销书。
《3%法则》是作者综合其多年经营服务业的经验和理念的总结。
也是作者构筑其各种商业模式的成功因素和动机的告白。
对日本读者本身也具有很大的震撼力。
2008年初版时的10—11月，在日本各大连锁书局的畅销排名均在第一、第二。
在亚马逊排名第四。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

川合善大23岁开始创业。
他抱着为商业人士排忧解难的宗旨，创办公司。
现已拥有7家公司，总营业额高达100亿日元。

现在他每月两次召集经营者，聚集到“社长的酒吧”，开展以“发掘人脉、商脉、开创事业”为目的相互交流活动，受到日本商界的广泛欢迎。

《3%成功法则》是作者30多年在商业圈里亲见亲闻和从商经验中总结出的结论，是作者的真实感受。
本书在日本各大连锁书局的畅销排行榜，均排名第一，亚马逊书店排行榜排名第四。

全书通俗易读，让每一个创业者、经营者和管理者豁然开朗，是了解日本商业社会、商业模式、现代服务理念和营商真谛的最佳读物。

第一图书网, tushu007.com

<<3%法则>>

书籍目录

第一章　老总应该于什么　老总是何许人　公司的未来在哪里　老总办公室的弊端　让客户直接向老总投诉第二章　利润藏于人心　宣传单的错误使用　滑雪场的启示　冰球场的启示　事业的新定义　怎么当“自卖不自夸的王婆”　人气吧台的诞生　生意越冷清越提高价格的道理　怎样让客户来替你宣传　让新顾客变成老顾客的方法　改变竞争的基准　怎样捕捉顾客的满足感　怎样让顾客为你工作　不断将新的惊喜作为卖点　洗衣店的秘密　兵粮攻略　“汽车刹车故障”思考法　逆向而行的策略第三章　点准市场的穴位　让顾客有安心感　贱价货创造不了高利润　将逆风变为顺风　想卖的东西不卖　命名可能决定公司的命运　渠道的选择方法　无限扩大利润的价格战略　用物质替代资金……第四章　要创造长期的利润　第五章　让客户请你吃午餐　第六章　管理的艺术

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

老总办公室的弊端　　老总是创造企业未来的人。
企业未来的起点就在你的客户那里。
所以，为了创造企业的未来，身为老总的你应该多去拜访客户，而不是老待在办公室。
这样，老总办公室就要重新界定了。
没有比老总办公室更舒服的地方了——坐在舒适的办公椅上，稍微有点不称心就可以对员工数落一番。
员工们通常都不敢顶碰，只是一味地承认错误，公司老总看起来简直就是一方土皇帝了。
于是，坐在老总办公室里，就会给自己造成“我在工作”的错觉。
但是，请记住：老是待在办公室是看不到企业未来的。
老总办公室只会把商社社长变成内部意向型主管，并且会沉溺其中，从而忘却创造公司未来的使命。
那么，设有老总办公室的企业该怎么办呢？
在老总办公室名称不变的情况下，将它作为接待室使用。
当客户来访时，直接将客人带到镶有“总裁办公室”牌子的接待室内。
人只要能够体会到被他人重视的价值，就会感到满足。
也就是说，当客人被带到老总办公室时，他就会感受到自己受对方重视的程度和自我价值的肯定，那么接下来的洽谈就会容易得多了。
总而言之，老总应该走出去。
在办公室里，当你说“等预约后……”的时候，又会情不自禁地考虑有无空闲而犹豫不决。
为了避免这些，你可以在自备车里预约客户，或干脆不预约直接拜访。
让客户直接向老总投诉在本公司，每位员工的名片“投诉电话”那一栏都印着我的电话号码，那是由400名员工递向1万家客户的名片。
一般的企业，不把其称为“投诉窗口”，他们称它为“客户意见窗口”。
相信你也曾有过由于对服务或商品质量不满，打电话到某公司，然后被踢皮球般地推诿辗转于各个部门间，最后总算被转接到“这里是客户意见电话”的经历吧！
有的时候，即使直接打电话到“客户意见电话”，也会经常占线。
据说，很多还都是免费电话。
其实对顾客来讲，重要的不是在意什么免费电话，马上解决问题，才是最需要的。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

怎样靠人脉和点子成功的经营战略参考书。

——Sonlife《JAsDAQ上市公司》董事长竹内惠司

——庆应大学教授千叶商科大学校长岛田晴雄

为了解日本商人的商业习惯和价值取向的教材。

——日本大阪阪南大学研究生院副院长洪诗鸿

值得推荐的好书。

——中央电视台《我们》栏目总策划胡泳

他的想法如同哥伦布发现新大陆。

本书既可作为成功的商业点子读物，更可以作

和《2：8定律》一样的惊人发现，是一本非常

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

滑雪场的启示，冰球场的启示，老总应该干什么，培训不当会毁掉新人，贱价货创造不了高利润，可持续创造利润的方法，“汽车刹车故障”思考法，别只看销售额，更要看现金流。

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