第一图书网, tushu007.com

<<如何开一家赚钱的公司>>

图书基本信息

书名：<<如何开一家赚钱的公司>>

13位ISBN编号：9787802320116

10位ISBN编号：7802320119

出版时间：1970-1

出版时间：时事出版社

作者：清渠

页数：521

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

前言

任何一个有激情、有能力、有梦想的人，都不会甘于平庸，甘愿永远处于给别人打工的位置；任何一个有思想、有胆识、有责任的人，都渴望通过自己的努力，让亲人、朋友过上更幸福的生活，在拼搏与奋斗中实现自我的人生价值．让未来变得更加充实而美好!　　毫无疑问，创业是将这些希望和梦想变为现实的最佳途径!　　然而，市场变幻莫测，商海风起云涌。
适者生存，优胜劣汰这一不变的竞争法则，让多少初涉商海的人遭受灭顶之灾，但也让一部分人在无比残酷的商战中春风得意，始终立于不败之地!这是一场不见硝烟的战争，成者为王，败者为寇，商战中没有第二名，因此我们必须赢!　　如何创业、如何开一家赚钱的公司?这是每个创业者必须面对且刻不容缓的问题!成败的关键，让诸多难题迎刃而解的智慧和具体方法又在哪里呢?创业初期的艰难时期如何度过?如何让公司合理运作、步人正轨?资金周转不顺怎么办?管理和用人不到位怎么办?公司不盈利、不赚钱怎么办?这一系列问题无不困扰着每一个初涉商海的创业者。
而这些问题，就是决定一家公司能否生存发展的关键!　　据统计，90%以上的公司经营者不知道经营的诀窍与门道。
而有93．7%的公司在成立之后的10年内倒闭。
如果不能掌握创业、用人、赚钱、管理、提高自身竞争力等经营诀窍，一家公司是不可能在市场竞争中生存下去的。
纵观世界上许多成就卓越的著名大公司，无不拥有一套完整系统的创业战略和具体可行的经营方案，以及独特的赚钱门道。
经过数年的归纳、分析、整理，我们将这些成功的大公司的经营门道和赚钱技法加以汇集、提炼和总结，精编出了如何开一家赚钱的公司的30个要点。
如果一个创业者将其中精华一一掌握、融会贯通并加以实践，定能在商海中纵横驰骋，实现赚钱盈利的目的，赢得商战中的胜利。
本书把成功人士的经验和失败的教训结合起来，力求避免以往商务用书枯燥的理论教条，从实际出发，深入浅出地告诉你一些有指导性的意见和新鲜实用的点子，以及放之四海而皆准的规律和法则。
编者完全从创业者的角度出发，针对以上问题，逐一提出了具体的解决步骤和方法，相信此书必能成为引导创业者最终迈向成功的良师益友。
编者　　2006年8月

第一图书网, tushu007.com

内容概要

把成功人士的经验和失败的教调结合起来，力求避免以往商务用书枯燥的理论教条。
从公司实际出发，深入浅出地告诉你一些有指导性的意见和新鲜实用的点子，针对这些问题，一个一个提出了具体的解决步骤和方法。
为公司老板指出一条获取更大利润的光明大道。

书籍目录

创业篇一、优势先找到自己的优势只有自己才能拯救自己做生意不是靠学历了解自己适合做什么生意了解自己的竞争优势怎样选择赚钱的方法经营你熟悉的行当不要往人多的地方挤抓住时机，选对方向开公司前应像嫁娶一样慎重众多创业者起步时常犯的毛病找到创业的最佳时机二、关系多向明白人讨教为了成功，效法成功者进入商界的第一要务在“ 关系网 ”中寻找机遇胡雪岩何以“ 平步青云 ”善于利用同乡关系扩大交友圈子与消息灵通的人交朋友要有很好的人缘背靠大树好乘凉三、计划制订合理的创业计划设定合理的目标办公司必备成功创业必经的六个阶段估算一下自己的家底创办私营公司必做的17件事对行业投资进行规划走一步，看三步商机的把握要靠悟性四、合作找到同盟军，抱团打天下借人之力，成就自己选好伙伴成功一半避免五种容易犯的错误绝不可以合作的三类人铁哥们最好别共事合伙生意，谁当掌柜内乱是小本经营的大忌五、资金筹钱、用钱、管钱有门道兵马未动，粮草先行做好公司投资前的思考负债经营，天经地义众人拾柴火焰高能借到钱的都是师傅千万别借高利贷学会花银行的钱借贷要遵循的两大原则公司融资的三大误区早为资金周转做打算与债主搞好关系资金不足或周转不灵的原因六、准备如伺降低风险世上没有四平八稳的生意公司谨防倒闭风险盲目经营的六种表现过度投机要不得要有预测风险的眼光学会化解风险留有机动资金，有备无患必须思考的五个战略问题培养自己的市场触觉十四种竞争手段供你选择老板篇一、礼仪熟知商务礼仪规范老板要有像样的名片保持一流的仪表和礼仪如何进行得体的商业交往如何进行商业会晤创造好的第一印象自我介绍的礼仪热情要有个度不浪费他人的时间衣着穿戴要合乎身份如何看起来像个赢家二、素质边于边学微老板你能改变自己的运气成功老板必备的六项素质培养良好的沟通能力依靠自己彻底地磨炼头脑和感觉培养创业者的问题意识不冒险者不得胜不失时机地拍板定案处理工作与休息的秘诀三、人脉打造防骗的不坏金身经商不能没有戒备心“ 君子协定 ”靠不住贪婪会失财太好的事往往都不是真的怎样掌握防诈技巧小心“ 货到地头死 ”如何识别“ 皮包公司 ”订立合同时应注意哪些事项成功老板防骗、反骗技巧四、智慧让公司充满人情味以人格魅力征服他人不要唠唠叨叨出手大方善解人意要学会赞美员工栽培员工用表扬改正下属的错误让下属寻寻开心何妨不可过于小气培养良好的耐性十种不受欢迎的老板五、做人做生意不忘交朋友做中国式的“ 人情买卖 ”充分重视良好的人际关系别把同行当冤家赢得同行的赞美双赢法则：有钱大家赚即使竞争也要照顾对方的利益人情是一笔不可估量的财富生意不成仁义在会见顾客。
了解顾客了解顾客的需要用人篇一、招聘把好招聘这道关如何雇佣到最棒的员工如何招聘新员工招聘时如何进行面试选拔优秀员工的十大条件你的公司需要什么样的员工招徕人才要大胆舍得高价“ 挖 ”人才四种错误的用人观擦亮眼睛辨人才四种人才的最佳组合“ 能人 ”的7大类型如何帮助新员工适应环境二、识人选用靠得住的人使用精明的雇员配置灵活慎用识人八种方法让企业充满新鲜血液条件差的人其实更好用怎样选用购销人员如何管好用好临时工留心光说不做的人对专以“ 拍马屁 ”为生的请其走人绝不可重用的六种人什么人可以担当大任及早淘汰多余的人三、骨于培养得力的管理骨干精心培养管理骨干培养自己的左膀右臂怎样选拔公司主管如何判断公司所需人才的素质避免晋升带来的人事麻烦主心骨也可调开四、能力重视提升员工的业务能力有效培训员工的秘诀为员工指明公司的发展方向好老板应该拥有头脑灵活的员工培训和提高员工素质的好处要让人改头换面不同层次的人才培养提高员工生产效率的21条经验去除新手的浮躁之气如何培养员工的创造力如何培养员工的自信心管理篇一、人气培养公司的人气天时地利不如人和手心离不开手背让员工感到自己重要让下属知道你赏识他表扬是一种“ 翻倍法 ”依靠员工，提高公司竞争力提高公司凝聚力的八大方法用企业形象激励士气让没有吸引力的工作环境增添色彩理解员工的牢骚让部下自觉挣面子多在业余时间上下功夫二、大家活用众人的智慧要听听反调探察下属的真心话如何采纳下属建议成功得到员工的反面意见怎样对待不同意见给员工自由发挥的机会不要到处都插手当好“ 场外教练 ”鼓励员工的冒险精神三、规矩大事、小事都要立规矩培养员工遵守公司纪律处理员工违纪的技巧如何处理公司中的“ 小团体 ”上司如何处理突发事件大事、小事都要立规矩年轻员工怎么管理说服的三大技巧培养下属良好的工作习惯上班时间要做到公私分明如何对付“ 身在曹营心在汉 ”的员工如何处理公司中的男女私情如何处置员工的欺诈行为何时迁就员工各类特殊员工的管理四、激　励恰到好处的金钱刺激员工的利益就是你的利益重赏之下必有勇夫公司薪金管理要符合员工需要年轻员工的薪酬需求特点年轻员工薪酬支付秘诀如何为

新员工定“ 身价 ”如何设计销售人员的薪酬如何把握薪酬支付的时机如何建立有效的奖金计划工资不能轻易涨怎样奖励业绩好的员工五、竞争巧妙处理员工的去留人才流失是灾难员工辞职的四种理由留不住的让他走防止员工跳槽的五种方法跳槽，并不仅仅是因为待遇最好搞个“ 离职面谈 ”留意员工跳槽前的信号及时解雇不称职的员工“ 炒鱿鱼 ”时手不要哆嗦经营篇一、信息随时随地搜集信息培养“ 情报 ”意识在市场变化前就采取行动用变化的眼光看市场公司经营一般需要哪些信息企业收集信息的四大原则如何判断选择“ 有用的 ”信息搜集商业情报的七大秘诀利用人缘关系搜集信息向企业秘书人员“ 套 ”信息定期派人“ 侦察敌情 ”欢迎批评意见路子多了信息灵一、机会机会不是等来的机不可失，时不再来机会不是等来的对市场变化有灵敏的反应七分把握三分冒险做生意要当机立断做有才能的决策者为创造机会做好准备敢冒风险决策八招关于冒险的34条建议三、创新创新是公司赢利的利器经营的生命在于创新创新就是突破常规卖出去才是硬道理产品创新的六大智慧自创品牌策略如何借“ 小鱼 ”养大自己做生意要有三只眼灵活机动的促销策略四、核算能省就是赚精打细算，开源节流对企业成本敏锐起来降低生产成本的技巧过低的价格等于增加成本如何控制生产成本如何进行购置与租赁的选择防止小开支变成巨额费用不可贪便宜买二手货关注涉及现金的业务珍惜你的每一分钱如何控制不必要的花销减少意外开支的方法五、财务财务管理不放松如何管理往来业务周密、健全的财务规划企业通用10大理财原则怎样进行公司财务预算及时与财务人员沟通意见选用合格的财务主管成功收账的九大要领掌握顾客的信用状况在纳税上少花冤枉钱公司欠债太多怎么办兵贵胜不贵久，回笼资金要快财务数据的三个关键老板的公私财产要分开做强篇一、朋友朋友多了才能赢天下与顾客成为朋友将客户编成一张网对待顾客的十个诀窍如何与客户往来应酬调整好手中的牌乐善好施用切实的利益招待顾客如何发掘未来的顾客二、心态树立赢家心态不打不相识携手谈生意微笑地讨价还价让一步才能进一步抱着让步不大的心态坚持自己的主张原则问题不让步如何说服谈判对手谈判中如何拒绝对手如何与大公司谈生意知己知彼，不卑不亢“ 攻、守、退、避 ”两求利心里有个“ 小九九 ”如何才能迅速达成协议三、战略公司在竞争中获胜的战路多多学习别人的经验怎样搜集竞争者的情报模仿别人成功的地方底牌不要亮得太早知道自己的短处和对手的长处以己之长克对手之短公司在竞争中获胜的战略竞争制胜的十个绝招打造赢家的核心竞争力树立良好的公众形象投入适当的广告费用不要怕位居第二名四、诚信维护公司的形象合法地赚钱信誉是公司的无价之宝以质量保品牌生意兴隆七绝招赚钱要赚在明处不要失信于银行商谋与商德最好不要惹上官司五、变化成功之后要有危机感成功之后要有危机感超常规发展的基础是创新开创新事业应慎之又慎触类旁通，提升自己接触优秀人才培养积极思维的能力赚了钱不要太张扬生意成功后也要冷静关注社会的政治动向时常给自己“ 充电 ”

章节摘录

书摘只有自己才能拯救自己　　一个准备打开人生局面的人，必须要激励自己、信赖自己，才能有所建树。
　　你见过这样的情况吗?许多人在做普通职员的时候，丝毫没有流露出任何方面的发展潜能，但当这些人自己创业后，其智慧和能力好像突然间迸发出来。
　　一个想自己创立事业的人，如果手里只有一笔小本钱，或者几乎一点本钱都没有，那么创业就是一件非常困难的事情。
他必须集中自己所有的力量，提高自己的判断力，并打起全副的精神，做好充分地准备，把所有的精力全部集中在最有效的途径上。
　　经商是一种最艰苦而又实用的教育，经商与所有大专院校、高等学府的教育相比更难。
作为一个商人，如果不能以坚韧不拔的态度把所有的精力全部倾注到事业上，那么他是很难获得出色业绩的。
所以，经商是培养卓越人才的重要途径!　　只有小额资本的创业青年也有许多有利的方面：资本额愈小，对机会也就愈重视。
所以，他可以抓住很多重要而细小的机会，很快发展起来，使自己的资本迅速积累。
　　以小额资本起家的年轻人容易养成谨慎小心、精打细算的习惯，所以不大会做风险特别大的事情。
这种小额资本的创业者无时无刻不在集中自己的精力、勇气和决心向前迈进。
在未成功以前，他们往往把自己那点微小的资本看得比生命还宝贵，把每一分钱都用在刀刃上。
　　比如：一个在前线作战的士兵对他仅有的一点儿子弹一定看得极其珍贵，他也必定想做到每发必中，每一发都能发挥最大的威力。
　　如果一个年轻人有强烈的成功愿望，有令人佩服的才能，精通商业上的做法和技巧，有管理经验，并且善于精打细算，为人诚实守信，做事又刻苦努力，那么即使他常常遇到障碍和困境，即使他没有一点资本，实际上他也已经具备了成功的基本条件。
　　做生意不是靠学历　　很多人以为读工商管理硕士(MBA)是做生意赚钱的捷径，很多没有大学文凭的生意人往往羡慕那些高学历的人。
他们总觉得高学历就等于财富．学历高的人赚钱自然会很容易。
这其实是一个很大的误区。
　　如果你没有高学历，千万不要泄气。
虽然说高学历有助于你的事业成功．但真正的成功与高学历之间并非完全能画等号。
不要以为有书本知识便是成功的象征，许多大学生之所以高不成低不就、一事无成，就是因为他们误认为学问高．便应该无往而不胜。
　　能够踏上高等学府的台阶，只是代表你对课本知识的领悟能力比较高．仅此而已。
至于在社会上能否取得成就，则是另外一回事。
　　读书成绩好的人，未必能够在商场上得心应手。
谁也不敢保证一个大学生在商场上肯定会强过一个初中生；也没有人能够打保票，一个博士可以在商场上赚个大满贯。
假若学历一定能够为生意人带来利润，那么大学教授岂不个个都成了商场巨子。
　　实际上，当今许多富可敌国的超级大亨，真正是高学历的并不是很多。
全球闻名的“松下电器”创始人松下幸之助的人生经历可说是非常坎坷：他出生时家境贫寒，刚上到小学四年级就不得不离开父母来到大阪，开始一个人独立生活的历程。
刚到大阪时，松下在一家火盆店当学徒并且兼顾看小孩。
世界首富比尔．盖茨，可谓当今尖端技术领域最叱咤风云的人物。
他的名义学历也不高，充其量只能算是个“大本”吧，可他所取得的成就有多少个博士后能够比得上?
　　对于生意人来说，从书本上获得的知识固然重要，但在创业实践中获得的经验也必不可少。
因此，没有学历不可怕，关键是自己不要看轻自己。

一个人在学校里所学的知识毕竟是有限的，有很多知识要在社会这个大课堂里学，而且许多真正管用的“生意经”也不可能在书本里完全学到。

从特定角度讲，爱迪生、爱因斯坦的知识并没有当时有些教授、学者多。
但他们却在各自的领域里做出了比那些学者、教授大得多的贡献。

因此，要把知识变成力量，还得要有某种科学的选择、组织、结构、融汇的功夫。
这样才能使知识纳入智力结构，成为知识力和能力。

我们的社会中，没有大学文凭、白手起家而终成大业的生意人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。

有人说人生如战场，又有人说情场如战场，但我看最像战场的应是商场。
因为，商场更需要兵家的谋略、战士的勇敢、斗士的坚毅、侠客的重义轻利和一诺千金。

商业竞争可以说是名副其实的“商战”。
商战表面上是商业竞争，实质是智慧的较量，从制造、生产到经营以至占领市场，无不是人们智慧的较量。

在这里，我们要对所有的生意人大声说：“机不可失，时不再来，此时不闯，更待何时?不管你学历高低。
放心大胆地往前闯吧!”

编辑推荐

几乎所有的成功企业家都曾经历过艰难困苦的创业、发展、壮大的各个时期。
然而据统计，90%以上的公司经营者不知道经营的诀窍与门道，而有93.7%的公司在成立之后10年内倒闭。
残酷的现实告诉我们创业难，守业更难，许多公司经营不善甚至失败的原因，就是经营自己不熟悉的行当。
当老板不理财，不重视做人的道理，用人无章法。
管理不到位。
信息也不灵通，盲目跟风经营等等……读读《如何开一家赚钱的公司》！

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