第一图书网, tushu007.com

<<小老鼠扳倒大笨象>>

图书基本信息

书名：<<小老鼠扳倒大笨象>>

13位ISBN编号：9789866224072

10位ISBN编号：9866224074

出版时间：易富文化有限公司

作者：亨利．杜伯洛夫，蘇珊．馬克斯（Henry Dubroff），

页数：288

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

作者序 把任何一家中小企業給導入成功之路都是段艱辛的過程，尤其在一個到處充斥著像威名百貨這種大企業的市場裡，這段歷程更是具挑戰性。
然而，全美國的2600萬中小企業主（其中有600萬人會為了支付員工薪水而傷透腦筋）卻在每一年都勇敢地擔負起這項使命。
雖然有數千人以失敗收場，但仍有許多人可以為那些無法充分運用其最大優勢——規模和靈敏度的中小企業做出貢獻。
綜觀那些不幸落敗的業主或經營者，他們大都無法體認到，要想在潮起潮落的經濟中永續生存並讓利潤不斷的成長，是需要一套所謂多工化（multitasking）的手法，以不斷回應市場的變化。
如今的中小企業如果想要在大型企業和連鎖業者的包圍下一爭長短，並且克敵致勝的話，就必須調適自己，以順應客觀的環境。
　　無論是街角的雜貨鋪、開在鄰里間的電腦專賣店、地區製造商，或是只有一處營業場所的服務供應商等，都可以在強敵環伺下學習競爭之道，並且榮景可期。
像是座落在街角購物中心裡的Acme Hardware，便在家得寶這種企業巨人的旁邊欣欣向榮，而且業績更是屢闖新高。
另外，Tito’s Cuisine雖然只是開在巷弄裡，卻能在當地大型同業Chili的強大陰影下天天客滿。
還有，Imperial Headwear能夠有效解決來自於海外大型競爭對手的強大壓制，至於在網路世界裡奮戰的線上零售商eBags，也可以力抗世界級的零售業競爭對手，進而累積起鉅額財富。
　　這怎麼可能做到？
在競爭的場合裡，較大的一方永遠會埋葬較小的一方，不是嗎？
在企業界裡，規模是項優勢，但是，較大的未必是較好的。
上述的那些中小企業都在某種程度上找到了它的利基所在，並且學會了充分運用這項優勢，因而得以創造出一家永續性的企業，而且，像它們那樣享受到成功果實的還有其他將近600萬家呢！
他們的規模雖小，但卻意味著靈活敏捷的身手、優異的適應能力、一流的顧客服務，以及無與倫比的可靠性，凡此都是那些特大號競爭對手們在目標市場裡所望塵莫及的。
　　本書所涵蓋的範圍甚廣，遠遠超越了零售業和街角的商店。
具體來說，它給了每一個產業的中小企業們必要的工具，以找出最適合的市場和成功之道，另外它也提供了來自於專家和成功企業家的第一手訓誡。
這些人士在書中分享了他們的故事，還教導你們一切必要的訓誨，使得你們不僅可以在當下克敵致勝，就長期而言都能成為贏家而無愧。
　　這是一本沒有一句廢話，且易於運用的入門書，可以讓你掌握到一些不可或缺的關鍵性要素，以建立起成功的中小企業，發展出屬於自己的策略團隊，並永保這個團隊的旺盛活力，好讓你能夠在大型競爭對手的陰影下打贏。
一般而言，這些關鍵性要素包括了下列各項：　　＊對員工充分授權／充分考慮到人的因素：你會學到如何在技術、信任以及激情的幫助下經營一家「瘦瘦的」組織，並且創造出一個可以讓員工盡全力揮灑的動態環境。
　　＊建立有效的品牌：我們提供了一套由圈內人所提出的指導方針，好讓我們瞭解，一家中小企業到底要採取什麼行動，才能夠在大型競爭對手面前打響全國性、區域性或是地方性的知名度。
　　＊銷售與顧客：銷售就是供應你企業的氧氣，沒有它就沒有你的顧客，當然你也無法存活。
　　＊掌握住資金管理／財務管理之道：藉此可以佔據有利的地方，並進而瞭解到，成功的中小企業何以會迅速知悉追蹤其現金流向的方法，從追蹤周期性模式（Seasonal pattern）、謹慎的籌措資金，一直到區別資產和負債等均屬之。
簡言之，牢牢掌握住現金流量乃是邁向有效財務管理的第一步。
　　＊持續不懈的創新：哪些因素會引燃起我們持續不懈的創新意念？
它們已成了今天成功中小企業身上所不可或缺的一部分。
　　本書闡述了每一個成功要素、如何平衡這些要素、什麼東西可以讓它們與其他的經營要素同步運

作，以及為什麼會這樣，接著，本書還剖析了如何應付足以威脅中小企業主或經營者的那些陷阱，使他們得以大步直奔目標，而不必繞道而行。
我們並不是推銷什麼速成術，讓人得以在一夕之間功成名就，也不是在推銷什麼可以提高身價的計畫或是一套方法論。
相反的，這是企業經營上所不可或缺的忠告，並且可以讓你立刻洞悉中小企業主們在經營任何一家公司時，每天所碰到的一些困擾和解決方案，同時在對抗如龐然巨獸般的競爭對手時勝出。
具體來說，它們都是本書共同作者亨利．杜伯洛夫所學習到的第一手訓示，而這位一流的財務金融版專欄作家，本身也堪稱為一位成功的中小企業主。
因為他在南加州所新創的出版事業，已在《洛杉磯時報》（Los Angles Times）這家強大競爭對手的陰影下殺出一條血路，而在大都會區裡嶄露頭角。
　　本書共同作者杜伯洛夫和蘇珊．馬克斯會帶著你深入其他成功企業家和企業界名流的內心世界，看看他們是如何面對各自領域中的巨人歌利亞，並且擊敗他們。
說得更詳盡些，你會從喬伊絲．米斯基士（Joyce Meskis）身上學到第一手的教訓，進而得知對員工充分授權是如何幫助她所獨立經營的書店破爛封面（The Tattered Cover），力抗諸如邦諾公司（Barnes and Noble）、邊界書屋（Borders）、亞馬遜公司（Amazon.com），以及其他許許多多的大型書商。
此外，Balance Bar公司的前執行長吉姆．伍爾非（Jim Wolfe），也在本書中分享了若干有關品牌打造和市場行銷等方面的專業技術，好讓我們瞭解到，一家原本不斷掙扎圖存的養生吧，是如何在它的幫助下成功轉化為一家活力十足的企業。
還有，很早便學會追蹤金錢流向的廣告業者凱伊．芬龍（Cathey M. Finlon），更告訴了我們如何掌握住現金流量，反之如果沒有這套功夫的話，便無法期待中小企業能夠和那些巨獸長期競爭下去。
　　除此之外，還有些其他人亦在本書中分享了他們所學習到的教訓，其中包括：　　＊保羅．歐法利亞（Paul Orfalea）：這位飽受激勵的天才是1970年發跡的，當時只有一家名叫Kinko的小小店面，專門從事傳統影印服務和辦公室用品的供應，不過後來卻成為一家世界級的商業服務帝國。
　　＊“傑米”．鮑爾（J. D.“Jamey”Power）：其父為加州企業家達夫．鮑爾（J. D. Dave Power），創立了一家同名的企業（J.D. Power and Associates），而“傑米”則是該公司資深副總裁兼策略顧問，後來不但讓該公司的業務不斷成長，更持續推動其產品的優異性和一流品質，使這些寶貴的遺產得以延續至今。
　　＊克雷格．紐馬克（Craig Newmark）：這位自封為電腦宅男的企業家創立了同名的公司Craigslist.com，不但把自己的概念和對經營事業的嗜好轉化為線上的超人氣地位，還讓分類廣告這個競技場產生了永遠的改變。
　　＊哈維．馬偕（Harvey Mackay）：這位企業家曾名列《紐約時報》（New York Times）排名第一的暢銷書作家，也是一名能激勵人心的演說家，後來拜銷售環境好轉以及良好的顧客關係所賜，更把明尼蘇達州那一家羽翼未豐的信封公司建立成企業巨人。
　　＊約翰．席肯盧波（John Hickenlooper）：25年前他還是位失業的地質學家，不過卻擁有不凡的商業眼光和進取心，專門在沒落的市中心區開設啤酒屋。
如今這位成功的餐飲業者把食品業務留給其他人，而自己則出任科羅拉多州丹佛市（Denver）的市長，支配該市的未來發展。
　　＊傑瑞．謝瑞休斯基（Jerry Shereshewsky）：這位跨足國際的廣告行銷天才及企業家是以勇敢迎向競爭著稱，在策略的訂定方面擁有35年以上的經驗，好讓你成為業界裡最大以及最好。
他的聲名遠播，包括協助業者把他們的產品給推上市，如軟性飲料品牌美樂耶樂（Mello-Yello）、咖啡品牌耶夫勒（Gevalia），以及當今的Grandparents.com（www.grandparents.com）。
　　另外本書也充斥著來自於企業界的更多「重炮手」之經營祕訣，其中包括：　　＊派翠西亞．米勒（Patricia Miller）：她是Vera Bradley這家狂銷的女用飾品店的聯合創辦人兼聯合總裁，可以把無比犀利的灼見提供給喜歡創業的有志者，好讓他們把企業經營的概念給轉化為一則則的成功故事。
　　＊費斯．帕克爾（Fess Parker）：在電視上飾演過大衛．柯羅克特（Davy Crockett）【譯註：美國拓荒時期在德州經營的一位傳奇英雄人物】和丹尼爾．布恩（Daniel Boone）【譯註：亦為美國西部拓荒時期的英雄人物】之後，他就在經營事業上培育出了銳利的洞察力，同時有效掌握住機會，並找來

許多專業人士輔助自己，再加上他的願景和執著，終於到今天順利成為一位成功的餐廳老闆、葡萄酒商和旅館老闆。

＊瓊．諾德馬克（Jon Nordmark）：他有個遠大的願景，就是要讓網路成為最完美的銷售管道，為了追求自己的夢想，他把每樣東西都賭了進去，並且創立了eBags，如今它已成為隨身行李和手提包的全球最大線上零售商。

＊大衛．皮特森（David Peterson）：他的父親赫伯（Herb）既沒願景也欠缺創新的精神，因此永遠都推不出像麥當勞的滿福堡（Egg McMuffin）這樣的產品，不過，做兒子的卻在今天實現了該公司的創新傳統。

不管你所經營的是家正在奮力追求成長的小小企業，還是一家已經斐然有成且正在尋求各種方式以維持其優勢的中小企業，抑或只是渴望它成為業界最棒的一家，相信本書都會有所助益。
換言之，我們會提供各位所需的工具，以平衡你企業的所有層面，並讓它們發揮出作用，進而讓你享受到長期的成就。

本書可分為如下兩大部分：　1.第一部分　劃清你的戰線：它說明了中小企業為何可以在超大規模的競爭對手面前成功，以及必須採取什麼樣的做法方能成事。

2.第二部分　擬定作戰計畫：它一步一步，循序漸近地教你如何把自己的事業給提升到下一個層次，並確保它長期的成功。

另外，像是快速查核表、各種指示和解釋等，也可以在本書中隨手拈來，以明瞭如何獲取更多的資訊和幫助，以及要到什麼地方取得。
值得一提的是，每一章更有個叫做「你的彈藥庫」的部分，把成功的祕訣做綜合性的報導，可以協助中小企業主或經營者認清楚，他們的事業要如何與大型競爭對手們較量，以及又要如何彌補自身的任何缺點。
除此之外，在每一章的「來自於戰壕」這部分，杜伯洛夫會拿出他在建立成功企業上的若干寶貴經驗，與所有讀者一同分享。
杜曾把協助《太平洋海岸商業時代週刊》成長的一些歷程，記在他的筆記本中，而該部分的內容則是摘自於此。

如果你準備讓自己的事業——無論是新成立的、基礎穩固的，抑或介於兩者之間，甚至只是個夢想或一個點子亦無妨，在邁向成功的正確軌道上前進，那就不妨展卷一讀吧！

<<小老鼠扳倒大笨象>>

内容概要

小是故意的！
小歸小，夠猛、夠威就好。
◎小，是你最大的優勢！
不要急著想把公司變成微軟、IBM，其實，經濟奇蹟的締造，中小企業才是功不可沒。
《小老鼠扳倒大笨象》告訴你，能夠把「小」做好，才有機會變「大」！
◎只要夠厲害，公司小又怎樣！
企業想要贏得商機，就必須知道自己有什麼能贏別人，不一定要硬碰硬，小正好比大更能適時靈活地調整，使企業有永續成長的機會，如此「小老鼠便能扳倒大笨象」！
◎中小企業老闆、主管必讀！
榮獲亞馬遜網路書店五顆星最高評價，中小企業主的必備經營教戰手冊　　美國上萬家中小企業依《小老鼠扳倒大笨象》擬定作戰計畫後，皆打倒同業巨人，成功贏得商機！
身在台灣的中小企業主，也絕對不能錯過！
◎中小企業新思維！
知識時代新方向　　「大」不見得最好，你也可以故意「小」！
大企業有著雄厚的資金、豐沛的廣告預算，以及一路上對他們亦步亦趨並百般巴結的供應商，然而在此同時，中小企業卻只能以零星的資本經營，而且每天都要在生存邊緣掙扎。
不過，懂得充分運用其靈敏性、可塑性、顧客服務和可靠性的中小企業，往往都能夠在對抗巨無霸企業的戰爭中獲勝。
現今世界的潮流變換快速，新觀念、新機會、新挑戰不斷迎面而來，這是個你我都必須具備快速準確判斷力的時代，一點點遲疑或錯誤，都有可能導致企業產生重大危機。
因此企業想要成功，靠的是腦力，而不是蠻力，成功的最大祕訣便在於你是否懂得抓住成功的Know－How。
換言之，只要你能掌握成功的竅門，找到那把開啟成功大門的鑰匙，即便你是「小老鼠」，照樣可以扳倒「大笨象」。
不管你正在努力追求成長，還是期待著維持優勢於不墜，抑或是立志要成為最大和最好，《小老鼠扳倒大笨象》都可成為你不可或缺的企業經營指南。
◎以小搏大的5大作戰計畫——　計畫1　對員工充分授權　計畫2　建立有效的品牌　計畫3　找到你的顧客和有效的銷售　計畫4　掌控好現金流量　計畫5　持續不斷的創新略　《小老鼠扳倒大笨象》分析歸納出，建立成功的中小企業必須掌握一些不可或缺的關鍵性要素，根據這5大作戰計劃，你便能發展出屬於自己的策略團隊，並永保這個團隊的旺盛活力，讓你能夠在大型競爭對手的陰影下擊敗對方。

作者简介

亨利?杜伯洛夫　　《太平洋海岸商業時代週刊》（Pasic Coast Business Times）的創辦人兼編輯，儘管它是在強敵環伺的洛杉磯地區發刊，但仍於創辦18個月後，便達到損益平衡，並且繼續維持其二位數的成長率。
至於在這之前，杜伯洛夫還曾擔任過《丹佛商業日報》（Denver Business Journal）的編輯，以及《丹佛郵報》（Denver Post）的商業版編輯。
■蘇珊?馬克斯　　得獎無數的專欄作家、書籍作者兼編輯，擁有30年的寫作經驗，題材遍及各大中小企業。

媒体关注与评论

?源自於小型新創事業的創新一定會幫助我們地球逃過如今這段動盪不安的歲月，在這方面亨利和蘇珊提供了我們一幅路徑圖，可以把新的概念給轉化為長期的成功。
」 ——Patagonia執行長／凱西．夏漢（Cassy Sheahan） 「本書會充分授與eBay，Google和Telsa Motors等企業的下一代無比能力，並賦予企業家們競爭和獲勝的所需工具。
」 ——前eBay資深副總裁／史提夫．韋斯利（Steve Westly） 「凡是能夠找到適合的利基市場，並培育出大企業經

<<小老鼠扳倒大笨象>>

编辑推荐

本書特色　　小是故意的！
小歸小，夠猛、夠威就好。
◎小，是你最大的優勢！
不要急著想把公司變成微軟、IBM，其實，經濟奇蹟的締造，中小企業才是功不可沒。
《小老鼠扳倒大笨象》告訴你，能夠把「小」做好，才有機會變「大」！
◎只要夠厲害，公司小又怎樣！
企業想要贏得商機，就必須知道自己有什麼能贏別人，不一定要硬碰硬，小正好比大更能適時靈活地調整，使企業有永續成長的機會，如此「小老鼠便能扳倒大笨象」！
◎中小企業老闆、主管必讀！
榮獲亞馬遜網路書店五顆星最高評價，中小企業主的必備經營教戰手冊　　美國上萬家中小企業依《小老鼠扳倒大笨象》擬定作戰計畫後，皆打倒同業巨人，成功贏得商機！
身在台灣的中小企業主，也絕對不能錯過！
◎中小企業新思維！
知識時代新方向　　「大」不見得最好，你也可以故意「小」！
大企業有著雄厚的資金、豐沛的廣告預算，以及一路上對他們亦步亦趨並百般巴結的供應商，然而在此同時，中小企業卻只能以零星的資本經營，而且每天都要在生存邊緣掙扎。
不過，懂得充分運用其靈敏性、可塑性、顧客服務和可靠性的中小企業，往往都能夠在對抗巨無霸企業的戰爭中獲勝。
現今世界的潮流變換快速，新觀念、新機會、新挑戰不斷迎面而來，這是個你我都必須具備快速準確判斷力的時代，一點點遲疑或錯誤，都有可能導致企業產生重大危機。
因此企業想要成功，靠的是腦力，而不是蠻力，成功的最大祕訣便在於你是否懂得抓住成功的Know－How。
換言之，只要你能掌握成功的竅門，找到那把開啟成功大門的鑰匙，即便你是「小老鼠」，照樣可以扳倒「大笨象」。
不管你正在努力追求成長，還是期待著維持優勢於不墜，抑或是立志要成為最大和最好，《小老鼠扳倒大笨象》都可成為你不可或缺的企業經營指南。
◎以小搏大的5大作戰計畫——　　計畫1　對員工充分授權　　計畫2　建立有效的品牌　　計畫3　找到你的顧客和有效的銷售　　計畫4　掌控好現金流量　　計畫5　持續不斷的創新略　　《小老鼠扳倒大笨象》分析歸納出，建立成功的中小企業必須掌握一些不可或缺的關鍵性要素，根據這5大作戰計劃，你便能發展出屬於自己的策略團隊，並永保這個團隊的旺盛活力，讓你能夠在大型競爭對手的陰影下擊敗對方。

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