

<<用系统赚钱>>

图书基本信息

书名：<<用系统赚钱>>

13位ISBN编号：9787111321606

10位ISBN编号：711132160X

出版时间：2010-11

出版时间：机械工业出版社

作者：贾长松

页数：228

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>

## <<用系统赚钱>>

### 前言

每一个强大的企业都是在用系统赚钱。

我的老师曾经和我说过，要想成功，你必须掌握三种知识：一是营销，二是财务，三是技术。

在当今这个社会，营销无处不在，一个人的人生就是营销的人生，我们要想生活得精彩，就必须学会营销这项本领。

对于任何人来讲，要想实现财富自由就必须学会营销；而对于任何一个企业来讲，只有建立了优质的营销系统，企业才能够发展壮大、越做越强。

然而，在现实生活中，很多企业貌似越做越大，但业绩却越做越差。

在有的企业中，拼业绩的似乎总是那几个少数的英雄，还有的企业总在频繁地发生跳单……这一切的一切都是什么原因造成的呢？

为什么这些企业会发生这种现象呢？

其实，归根结底在于企业内部的系统，是因为系统出了问题，所以才出现这一系列的问题。

那么，我们应该如何来解决这些问题呢？

如何做才能够让企业创造出业绩奇迹，实现利润的最大化呢？

最为关键的问题就是营销！

我们知道，营销可以成就个人的荣耀和财富，营销一样也可以成就企业的辉煌！

那么，我们该怎么办呢？

一切的销售在于要求，只要我们从内部的系统中体现出我们的要求，只要我们建立一套处处体现高要求的内部管理系统，我们就能够使自己的企业成为优秀的企业，就能够获得最终的成功！

## <<用系统赚钱>>

### 内容概要

销售就是把东西卖出去、把钱收回来的过程，然而在这背后，支撑着销售人员实现这个过程，为企业持续创造利润的是企业强大的、优质的系统。

本书告诉读者，只有建立优质的营销系统，才能留住优秀的销售人才，才能不断为企业创造价值，因此，卓越的企业一定要用系统来要求一切、促进一切！

本书营销系统包括：营销方法、人选、流程、薪酬、绩效等几个方面，用以帮助企业搭建强大的系统，以系统的方法去要求营销环节的各个要素，最终实现企业的业绩目标。

## <<用系统赚钱>>

### 作者简介

贾长松，中国营销学院终身推动者，系统中国论坛策划人，长松企业系统工具包发明人，组织系统管理思想传播者，长松咨询发起人。

## &lt;&lt;用系统赚钱&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 好系统创造好业绩      强大的企业用系统赚钱      设立标杆：将人的潜力发挥到极致  
 系统支撑：一切的管理为了爱      组织机构的权力分配      组织机构的形式要求      做一个有  
 效的组织机构图      可行且能够持续发展的体系会带来真正的价值 第二章 人才系统：不选最好的  
 ，只选最匹配的      工作分析表是最好的要求方法      招聘不是雇佣，而是一种相互吸引      简  
 历筛选：满足要求的就是匹配的      文化匹配度：高才低能的员工不能用      需求调查一：如何通  
 过测试找准人才需求      需求调查二：合适的才是最好的      行为面试：优秀的就是唯一的 第三  
 章 谁掌握了营销，谁就掌握了成功      营销是成功的阶梯      营销最大的失败就是不敢要求和尝  
 试      你可以拒绝我，但你不能拒绝我的关爱      销售就是把东西卖出去，把钱收回来      销售  
 始于收款之后，结束于转介绍      拒绝等于成功      万能创利公式 第四章 好的业务流程推动成  
 交      打造信任机制      塑造产品价值      解除客户抗拒      不可抗拒的成交理由      转移营  
 销风险      推动立刻成交      解决销售业务流程背后的支撑 第五章 在绩效考核中提出要求  
 通过考核让一个人发生革命性变化      如何对员工品行进行量化考核      如何对员工进行绩效考核  
 绩效考核的法则      绩效工资分配      绩效考核需要注意的问题 第六章 在薪酬体系上体  
 现要求      薪酬最核心的原理和设计原则      不给员工没有规定的薪酬      菲尔德薪酬从信任的  
 力量开始      底薪与销售额提成比例      设置合理的回报机制      量本利平衡点      孤儿客户  
 与客服部      相对薪酬法的PK效果 附录 关于×××企业《组织系统咨询班》精品课程的介绍

## &lt;&lt;用系统赚钱&gt;&gt;

## 章节摘录

(2) 控制方式不一样。

母公司对子公司的控制必须符合一定的法律条件。

母公司对子公司的控制一般不是采取直接控制，更多的是采用间接控制的方式，即通过任免子公司董事会成员和制订投资策略来影响子公司的经营决策；而分公司则不同，其人事、业务、财产受隶属公司直接控制，分公司在隶属公司的经营范围内从事经营活动。

(3) 承担债务的责任方式不同。

母公司作为子公司的最大股东，仅以其对子公司的出资额为限对子公司在经营活动中的债务承担责任。

子公司作为独立的法人，以子公司自身的全部财产为限，对其经营负债承担责任；分公司由于没有自己独立的财产，与隶属公司在经济上统一核算，因此其经营活动中的负债由隶属公司负责清偿，即由隶属公司以其全部资产为限，对分公司在经营中的债务承担责任。

比如，A公司在北京，它要在石家庄开一个子公司B，于是就投资了100万元作注册资本，A公司对B公司只是投资关系，没有管理关系。

它们之间从本质上面是没有关系的，从法律意义上面也是没有关系的，它们是两家公司，只不过A是B的投资单位。

也就是说，当你的公司建立子公司时，子公司和母公司是没有关系的，两者只是投资与被投资的股东关系而已，子公司所有的日常管理业务，都是由子公司独立来运作的。

那么，为什么要建子公司呢？

建子公司最大的好处就是子公司违法也好、偷税也好、漏税也好、打骂员工也好、生产假冒伪劣产品等各种违法的犯罪行为，都与总公司没有关系，股东只承担投资责任。经营管理的责任，总公司是不承担的。

比如，三鹿奶粉出了三聚氰胺事件以后，石家庄市副市长受到了处罚，三鹿的董事长受到了处罚，副董事长还有采购总监也受到了处罚。

三鹿本是一个很多股东组成的公司，但是它的股东却没有受到处罚，因为股东不用承担经营管理风险的责任，只是承担了投资责任。

再比如，如果有一天，A经营不善破产了，B也不会破产，因为它们是两家公司，这就是建立子公司的好处！

## <<用系统赚钱>>

### 媒体关注与评论

从未见过这样一本书，对中国当前企业现状的剖析一针见血，解决方法一步到位。贾长松老师对当前企业弊端理解的深刻性、全面性，解决方法的独创性、有效性，是值得企业管理者耐心阅读并深入思考的。

——策划大师 何学林 “铁打的营盘，流水的兵”，但现实恰恰是企业的人一走，带走大批客户，让企业备受损失。

其实“铁打的营盘”，不是指你公司的物理实体，而是牢不可破的强大的系统。如果你觉得企业这里有问题，那里有问题，唯一的问题就是你的系统出了问题。

——慧泉国际总裁 / 校长 苏建诚 一套有效的系统能让员工变成狼，一套无效的系统能让狼变成羊。

系统错了，一切全错；系统对了，一切全对。

这就是世界顶级企业与小企业的区别，与其他无关，只与你的选择有关。

本书值得你反复阅读，它会让你的团队所向披靡，让你的事业蒸蒸日上。

——北京人间远景文化交流有限责任公司总裁、亚洲著名讲师 刘景澜 强大的企业都是在用系统赚钱，如何通过强大的系统实现用标准要求人，用制度管理人，用标杆激励人，创建合理的绩效、薪酬模式，打造你“战必胜攻必克”的团队，本书会一一告诉你。

只要你的系统建好了，它会帮你管理企业，无论你身在何处，你的企业都会持续、良性、高速地发展。

——中国国际营销策划院副院长、著名实战派营销策划专家 华红兵

## <<用系统赚钱>>

### 编辑推荐

3540家企业正在运用的系统，100%企业获得立竿见影的效果，50%以上企业年销售增长超40%，1300%超高速利润增长的奇迹。



#### 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>