

<<小企业大战略>>

图书基本信息

书名：<<小企业大战略>>

13位ISBN编号：9787208061354

10位ISBN编号：7208061351

出版时间：2006-5

出版时间：上海人民出版社

作者：罗伯特·希斯里奇

页数：187

译者：徐渊

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>

## <<小企业大战略>>

### 内容概要

成功不分大小。

硝烟弥漫、危机四伏的商战中，那些坐拥亿万资产、呼风唤雨的巨鳄们固然是令人钦佩的胜者；而灵巧多变、追求精专的小企业一样是优秀企业的典范。

不可能每个人都成为比尔·盖茨或是迈克尔·戴尔，但是每个人都能成为成功的自己，成为一个优秀的创业家或是小型企业经理人。

这本《小企业大战略》旨在为创业家或小型企经理人提供帮助，让他们避免犯错，卓有成效地管理和发展企业。

国际知名创业管理学者罗伯特·希斯里奇通过自己与世界各国一些创业家和小型企业经理人的访谈、对相关问题的研究以及开创和发展多个企业的经验，归纳出困扰小企业发展的13个问题。

针对每个问题，展开详细而又实用的阐述，同时又提出许多相应的对策，可以供读者参考。

作者不断提醒读者要事先意识到这些问题出现的可能性，建立各种基准和预警系统并采取预防性措施，让小企业也有大战略。

## <<小企业大战略>>

### 作者简介

罗伯特·希斯里奇，毕业于辛辛那提大学，拥有工商管理硕士和哲学博士学位，现任凯斯西部保护区大学威瑟黑德管理学院教授，创业和战略部主任。

希斯里奇教授的研究重点是创业和风险企业的创建，他在全球管理和创业方面的成就使他两次荣获富布赖特基金研究奖学金，并获得欧洲多所著名大学的荣誉学位。

希斯里奇教授还是数家著名创业研究杂志编辑委员会的成员，独立或与人合作撰写研究论文200余篇，撰写著作13部，其中包括《市场营销：切合实际的管理方法》以及第六版的《创业：启动、发展和管理一家新企业》。

<<小企业大战略>>

书籍目录

前言第一部分 管理类问题 问题1 目标要集中 问题2 建立最佳的组织形式 问题3 放弃控制 问题4 吸引员工 留住员工 问题5 选择合适的合作伙伴 问题6 灵活而有创意 问题7 打造强有力的公司第二部分 市场营销问题 问题8 关注特定的市场和顾客 问题9 走向国际 问题10 发展你的企业第三部分 财务问题 问题11 筹措资金 问题12 现金管理 问题13 企业价值评估

编辑推荐

从筹集资金并建立一支优秀的人员队伍，到发现与探索一个特定的市场，有些问题始终纠缠着小企业业主和经理人，这些问题包括：我怎样才能找到合适的顾客，而且让他们愿意购买呢？为什么我就不能把这些一线的销售转化成企业最终的利润呢？从什么地方我才能找到我的公司扩张所需要的资金呢？哪些经销渠道会使我最有效地接触最终用户呢？我该从什么时候开始为进一步发展而放弃宝贵的控制权呢？等等。

实践证明行之有效的方法就是用以正视并克服小企业常见的难题，《小企业大战略：破解中小企业经理人的13大难题》仔细探究了这些常见难题中的13个问题，并为你提供了解决这些要害问题所必需的招术，让你用大战略建立自己富有生命力、卓有成效和经久不衰的企业。

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>