

<<利润倍增>>

图书基本信息

书名：<<利润倍增>>

13位ISBN编号：9787506255684

10位ISBN编号：7506255685

出版时间：2003-3-1

出版时间：世界图书出版社

作者：鲍勃·菲费尔

页数：186

译者：孟八一

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>

<<利润倍增>>

内容概要

本书向我们展示了提高利润的78个绝妙方法，操作之简便，效果之明显简直让人难以置信。企业管理大师鲍勃·菲费尔为我们提供了对付供货商和竞争者的手段，以及管理员工的窍门；他也向被人们奉为经典的流行理念提出了挑战：热中于定量化或过分拘泥于方法的主管往往是平庸无能的。无限度地满足客户，你就会破产。先砍成本，后提问题。你需要一个“无赖”。计算机常常是成事不足，败事有余。决不给规定的红利。你越是把生意之外的东西放在生命的首位，你赚的钱就越多。如果按照鲍勃·菲费尔先生所讲的去做，你就能将成本剔之至骨，将销售推向极致，从而达到最高的生产率。这样只需用6个月，就可以使你的利润翻倍！

作者简介：鲍勃·菲费尔（Bob Fifer）是美国著名的企业管理咨询专家。他早年喜欢数学，后在哈佛获得经济学学士学位，又在哈佛商学院完成了MBA学业，现为美国第三大管理咨询公司——Kaiser Associates, Inc.的董事会主席和首席执行官。其简单而务实的削减成本法，在过去的15年中使世界500强中的100多家企业受益。

<<利润倍增>>

书籍目录

第一部分准备好了吗？

1. 谁应该读这本书2. 创造利润是你的责任第二部分创造企业文化3. 建立规范4. “最好”的定义5. 利润挂帅永不会错6. 要的是结果，而不是方法7. 策略性与非策略性成本8. 不要过于量化9. 不要过分授权，也不要大权独揽10. 无限度地满足客户，你就会破产11. 策略性和非策略性时间12. 制造危机感13. 把文化变为行动第三部分削减成本14. 牢牢抓住每一项成本15. 先砍成本，后提问题16. 建立裁决制，非谈判性预算17. 让他们来问老板18. 没什么成本可以小得忽略不计19. 不用担心，你会赢得人们的尊敬20. 你的雇员比你想象的更容易接受21. 从疼痛感最小的地方——供应商开始22. 千万不要让你的采购员与对方谈价格23. 你需要一个“无赖”24. 宣布冻结甚至削减价格25. 经常竞标26. 在供货商说“不”时，反复攻击之27. 购买产品的预算砍掉15%，购买服务的预算砍掉30%28. 看看你的竞争对手付出多少29. 削减购买物品和服务的数量30. 盯紧R & D（研究与开发）31. 削减日常开销32. 不要和电脑发生爱情33. 严控办公面积34. 你想引起人们对你的注意吗？放弃你自己的办公室35. 你自己签所有的支票36. 刻薄地审核你的资本支出37. 延迟付账38. 净空库存39. 如果你从未解雇过一个员工，那你就不是一个好的企业家40. 保持人手紧张……第四部分增加销售55. 不管是什么公司，其实你面对的还是个人56. 让你的客户感到为了他你愿意两肋插刀57. 成交之五要素58. 东西与人不同，它的价值仅仅在于人们对它的看法59. 世上没有两个完全相同的消费者，所以你要剪裁你的销售方案和销售音调60. 检讨你自己的销售方式61. 客户嗅觉之灵敏，不亚于鲨鱼62. 销售过程是向客户展示能力的最好机会63. 成交之时就是再销售的开始64. 销售是设法引起别人注意的业务...第五部分我的一点忠告76. 要顽固不化77. 保持乐观的工作态度78. 给你自己施加压力，并使之有趣

<<利润倍增>>

章节摘录

先砍成本，再提问题 主管们（包括美国总统和国会）常犯的通病就是削减成本时过于小心，在没有绝对把握做出正确决定之前决不动成本。

好，让我们来个反向思维：“除非绝对必要，让我们先去掉这一成本”。

我曾告诉一位我为之做了5年顾问的CEO：我们的主要工作是要证实该企业的支出合理性并为之找到证据，而不是简单地削减支出。

他说如果我讲的事都能落实，他也就用不着我这个顾问了。

之所以说成本是可以削减的，是因为如果你做错了，总会有人告诉你，你再把它加回去就是了。在企业中，压力通常是自己增加成本。

如果A部门要6个人，你只给他3个，他们肯定会跑来找你，告诉你他们是如何超负荷工作的。

买10台电脑，而不是15台电脑，他们可能会找你国那另外3台。

超大幅度地削减成本，即使你错了，你还会有许多机会纠正错误。

反之，如果大幅度地花钱，钱就流失走了，你根本没有纠正错误的机会。

你必须改变你企业的观念，从你自己做起，坚信这一点，多砍，少花。

削减成本与增加成本像两个对冲的浪潮，哪一方更为坚定，力量更大，就会阻止另一方。

<<利润倍增>>

编辑推荐

6个月内使你的利润翻倍，这听上去像是天方夜谭。但是，当你真正领悟书中的78个方法，并感受鲍勃·菲费尔生动有趣的叙述中所透射出的管理智慧时，或许你会相信，他的思维虽然不循常规，但他所讲的都是行之有效的好办法。利润倍增竟是如此的简单！

《华盛顿邮报》的报道：通用电器（GE）首席执行官杰克·韦尔奇一次购买125本《利润倍增》分发给公司的高级主管，并对本书给予了充分的肯定：“鲍勃·菲费尔找到了使成本降低、利润增长的‘简单而易行’的方法。”

<<利润倍增>>

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>