

<<小企业赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<小企业赚大钱>>

13位ISBN编号：9787508433844

10位ISBN编号：750843384X

出版时间：2006-1

出版时间：中国水利水电出版社

作者：丹·肯尼迪

页数：156

字数：110000

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>

<<小企业赚大钱>>

内容概要

如何赚取超乎想像的巨额财富，如何以超乎想像的速度使财富增值，这正是本书所要告诉你的内容。

本书所讲述的不仅仅是经营之理念，更是“赚大钱”之商道。

作者基于其25年的企业家生涯和咨询经历，提炼出许多有别于传统经营观念的创业理念，总结出快速致富的20条经营箴言，同时针对创业之路中必须面对的实际问题，给出经过实践验证的、行之有效的策略。

正如作者所言，本书不是教你如何创办一家企业，而是告诉你如何取得关键性的胜利！

<<小企业赚大钱>>

作者简介

丹·肯尼迪，美国知名营销顾问与电视营销节目制作人，畅销书作家，享誉国际的成功学专业讲师，被誉为“百万富翁缔造者”、“真正拥有商业心灵的企业人”、“提示残酷现实的教授”。每年慕名参加其讲座的听众超过20万人。曾与美国前总统布什、美国前国务卿鲍威尔将军、美

<<小企业赚大钱>>

书籍目录

译者序 推荐序 前言 第一章 通向成功的决策 企业家的成功主要在于决策 警惕：你的创业理由也许是亟待克服的障碍 摒弃“光试试”的想法 信守你的诺言 谴责：你是个工作狂 切记：你正迎着风险前行 弥天大谎：企业家成功要付出巨大代价 自主时决心 时刻保持精神上的韧性 嘿，这不公平 第二章 真正的企业家经验：来自一线的成功报告 自豪感——企业家前进的动力 行走在寂寞的道路上 20年后，我一夜成功 伴随着成功的是失败 成功的企业家和失败的企业家 好消息 第三章 如何检验一个真正的好主意 问问你的顾客 问问你的合作伙伴和竞争对手 便捷的直邮试验 “偷”已被检验的好策略 他山之石，可以攻玉 怎样变得更富“创造性” 如果每个人都不赞成你的想法 第四章 正确进行企业定位 定位策略一：正确为企业命名以吸引目标客户 定位策略二：如何进行定价 定位策略三：恰当定位你的品牌形象 定位策略四：自我规划 你以为你是谁？ 第五章 企业家如何赚大钱 长大后你想做什么 财富积累的秘诀 对价值的错误认识 可复制模式的惊人价值 企业家必备的6种能力 第六章 怎样实现营销突破 避免重大营销失误 突破策略一：瞄准机会市场进行开拓 突破策略二：寻找新的销售媒介 突破策略三：通过有力的质量保证挫败你的竞争对手 突破策略四：提供优质服务，赢得良好口碑 突破策略五：寻求战略营销联盟 突破策略六：借助专家和顾问的专业支持 第七章 推销你的人生 错误的销售观 时刻保持推销的状态 一生中要做的两个最重要的推销 架起自信的桥梁 推销你的产品或服务 第八章 企业的关键人物 摘掉你的玫瑰色眼镜 挑选关键的事业伙伴 企业经营中最糟糕的数字 第九章 与律师和会计师共事，该起诉时就起诉 你也可以反击 当你确实需要求助律师时 一个好会计 “后视镜”、“放大镜”和“望远镜” 你能指望谁 第十章 为何企业家不同于职业经理人 忘掉所谓的主人翁精神 你的雇员会怎样破坏你的业务 对你有效的方法才是最好的方法 第十一章 怎样管理现金流 五种增加现金流的方法 两种常被忽视的提升销售额、利润和现金流的方法 增加现金流的终极策略：预付 第十二章 如何实现最高效率 时间管理是个大问题 “立即采取行动”并不是最好的建议 关注时间成本 企业家的时间管理 不要让别人偷走你的时间 致富秘诀中的秘诀 第十三章 让幸运来敲门 明确你的目标 如何在正确的时间做正确的事 招来好运的实用性建议 第十四章 在不健全的世界里保持自己的完整 前方的危险 如何兼得“鱼”与“熊掌” 诚信是发展之本 发挥信念的力量 企业家需要强大的信念 第十五章 迷你型的联合企业 善用战略联盟 带来财富的偶然机会 广告宣传的防疫针 第十六章 使你的企业更加独立 不要被你的企业所束缚 走出自己的路 如何使你的企业快速成熟 第十七章 如何使企业摆脱困境 现金流就是一切 大刀阔斧地削减成本 制定工作计划 不要默然接受失败 把精力集中到企业革新上 第十八章 关于互联网技术 互联网的使用者真正购买的是什么 不见不散 互联网上没有免费的午餐 你应该如何对待互联网营销 传真机：营销推广的工具 关于技术的最终想法 后记

<<小企业赚大钱>>

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>