

<<一句顶一万句>>

图书基本信息

书名：<<一句顶一万句>>

13位ISBN编号：9787510806032

10位ISBN编号：7510806038

出版时间：2010-8

出版时间：九州出版社

作者：潜龙

页数：230

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>

## <<一句顶一万句>>

### 内容概要

200万天价！

他是继巴菲特之后全球第二个能够拍卖午餐的富豪。

跨越两个世纪，屡仆屡起，他创造了中国乃至全世界的一个商业传奇。

学习中玉柱的“失败经验”，也就找到了通过创业成功的捷径。

本书是史玉柱创业20年最新、最全面的心路总结，“一句顶一万句”，让您站在巨人的肩膀上走向成功。

<<一句顶一万句>>

作者简介

潜龙 真名：吕克远，财经作家，数字时代的新锐观察员，长期浸淫于中国商业发展论与实战研究。经过数年采访调查，重回商界名人传奇之路，倾听他们内心的最真实感悟，推出“一句顶万句”系列。

本系列为中国十大商学院力荐读本。

## 书籍目录

第一章 梦想——激情与专注的力量之源 Top 001 失败能使一个人更有价值 Top 002 “要做东方巨人” Top 003 要干大事业 Top 004 创新在不经意间产生 Top 005 认真的分量 Top 006 最大的挑战是能不能抵挡诱惑 Top 007 集中精力做好一件事 Top 008 借力使力的高招 Top 009 90%的困难还在后面 Top 010 冷静也是一种领导力第二章 创业——小心谨慎地迈出第一步 Top 011 要有明确的创业目标 Top 012 精神的才是核心 Top 013 骄兵必败 Top 014 只做一个行业 Top 015 做好市场拓展 Top 016 口号也要实实在在 Top 017 从“小”就该养成的习惯 Top 018 你的目标客户是谁 Top 019 不要越过法律的“红线” Top 020 先把盈利点做起来 Top 021 市场是最后的检验标准第三章 营销——非常规思路造就成功 Top 022 CEO一定要懂营销 Top 023 向供销社学习 Top 024 集中优势兵力 Top 025 当消费者的老师 Top 026 “口碑营销”最有效 Top 027 金字塔的底部 Top 028 “地毯式轰炸”已过时 Top 029 挑“软柿子”捏 Top 030 “把你的第一挖出来” Top 031 “721”法则 Top 032 没有终端销售的配合是不行的 Top 033 脑白金广告“差”在哪里 Top 034 让媒体“不请自来” Top 035 一定要把试点搞明白 Top 036 麦当劳的汉堡在全世界都是一样的 Top 037 农村包围城市 Top 038 听“上帝”说什么 Top 039 把消费者研究透 Top 040 “后来者”的策略第四章 管理——为企业安全保驾护航 Top 041 安全第一 Top 042 要有现代企业运营的观念 Top 043 管理必须无情 Top 044 只认功劳不认苦劳 Top 045 军事化管理的弊端 Top 046 说到做到 Top 047 家族公司不会有归属感 Top 048 管理风格：史玉柱PK马云第五章 团队——打造最强战斗力的秘诀 Top 049 对员工要慷慨 Top 050 股份并不是激励员工的有效方式 Top 051 不挽留辞职员工 Top 052 不用“空降兵” Top 053 对强势的老板必须有制约 Top 054 要了解员工的需求 Top 055 要分清上下班关系 Top 056 别把自己当老板 Top 057 失败是最大的财富 Top 058 避免个人依赖 Top 059 成功没有偶然因素第六章 战略——眼光决定出路 Top 060 精品战略 Top 061 从基本战略出发 Top 062 制定战略要精确定位 Top 063 投资前先作最坏的打算 Top 064 要有拳头产品 Top 065 突出核心竞争力 Top 066 危险的第三名 Top 067 命运由自己掌握 Top 068 执行力决定成败 Top 069 做一个“创造规则”的人 Top 070 有魄力才能抓住机会 Top 071 善于抓细节第七章 高度——优秀企业家的境界 Top 072 不赚钱就是在危害社会 Top 073 不死的产品是怎样做到的 Top 074 现在是拼战略、拼人才的时候 Top 075 大多数企业家都逃不过的一劫 Top 076 巨人是在夹缝中成长的 Top 077 好企业家的三大标准第八章 人生——史玉柱的做人哲学 Top 078 不诚信的成本 Top 079 “找骂”的学问 Top 080 正确对待批评 Top 081 胸怀有多大，事业就能做多大 Top 082 好了伤疤不忘疼 Top 083 最宝贵的财富 Top 084 身上不要有污点 Top 085 钱只是数字 Top 086 不要轻易地“盖棺定论” Top 087 最有资格的批评者第九章 个性——自己的才是最好的 Top 088 追求平淡 Top 089 平平安安就是最大的幸福 Top 090 做企业也要讲道德 Top 091 心安理得的境界 Top 092 定性而不定量 Top 093 做事要有“呆气” Top 094 “虚心+勤奋”法则 Top 095 财富后面的成就 Top 096 色彩与个性 Top 097 “我是孤独者” Top 098 准备工作要做足 Top 099 游戏人生 Top 0100 做一个永远的巨人 Top 0101 失败的教训才是真的

## 章节摘录

### 一、利润来自直接客户的盈利模式。

这种模式是最为简单、直接的盈利模式，这种盈利模式是这样形成的：我为消费者或者客户提供产品与服务，消费者或客户为这种产品与服务进行付费，我从这种付费中扣除企业成本，剩下的就是企业的利润。

### 二、利润来自“产品+内容”的盈利模式。

我们所熟知的苹果iPod，就是采用的“产品+内容”的盈利模式，在这种模式下，企业获取利润的对象虽然仍然是直接客户，但是，企业的盈利点却不再仅仅是纯粹的产品本身，而是增加了从内容方面所获得的利润。

这样，企业的盈利点由单一的产品盈利，变成了“产品+内容”的双重盈利，无疑，这就增加了企业的盈利来源。

中国的很多企业已经习惯了单一的产品赚取利润的盈利模式，而这种“产品+内容”的盈利模式只要在产品的基础上添加或者服务，就能创造出远远高于纯粹产品带来的利润。

### 三、利润来自第三方的盈利模式。

我们都知道，很多的互联网企业，其盈利模式都是直接客户用最低的价格或不付费的方式购买产品或服务，而企业利润的来源则主要来自于相关的第三方，这是一种三赢的模式。

### 四、利润来自“直接客户+第三方”的盈利模式。

这样的模式，是指企业向直接客户提供产品或服务，赚取一定的利润；同时，它还与跟自己有价值关联的合作伙伴合作，并从这个“第三方”赚取一定的利润。

### 五、利润来自“客户自助”的盈利模式。

在前些年很流行的十字绣，就是以这样的盈利模式占据了很大的规模，这样的盈利模式在一定的程度上给他们带来的不仅是收益还有在市场上的位置。

创业者可以从这几个角度出发去思考，或许会对自已有些启迪，以找到合适自己的盈利模式。

<<一句顶一万句>>

编辑推荐

《一句顶一万句:史玉柱创业心路》：回顾20年创业征途，心路历程最新披露。  
“企业教父”不败神话，中国式创业的完美诠释。  
中国十大商学院力荐读本。

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>