第一图书网, tushu007.com

<<给你一个公司，就能赚钱>>

图书基本信息

书名：<<给你一个公司，就能赚钱>>

13位ISBN编号：9787515800318

10位ISBN编号：7515800313

出版时间：2011-11-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：陈春洁

页数：179

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

内容概要

向采购要利润
向管理要成绩
向销售要收入
看完这本书，关于赢利就彻底清楚了
中小企业、创业企业生死攸关的3大命门
精炼、明确、实用，堪称本土版《发现利润区》
为了帮助广大企业经营者实现赢利的目标，作者在跟踪分析那些成功企业的基础上，结合大量实例，总结出一套成功的企业经营管理思路，并据以出版奉献给大家。
对于那些处于经营困境的企业，可以从中找到错误经营的根源所在，从而走上正确的经营之道；对于那些期望创业成功的新企业，则可以系统学习到一套经过实践检验的正确经营之道，少走弯路迅速发展壮大；即使对于那些目前发展良好的企业，也可以从中校验自己的经营思路。

作者简介

陈春洁
国家注册会计师，10余年企业管理、市场营销经验。
从事过汽车、房地产、培训咨询等多个行业，历任财务主管、市场总监、销售副总、企业顾问等职位。
已出版《财务部》、《售楼部管理手册》、《房地产销售人员培训教程》等多部著作。

书籍目录

第一部分 向供应商要利润——降低采购成本
第一章 挖掘采购的利润
从2%到10%
关注采购总成本而不仅仅是价格
直接到地里去买“土豆”
不断开发新的供应商
在原材料替代品上下功夫
第二章 选择最优的采购方式
享受“电子采购”的实惠
集中采购带来规模效应
竞标采购降低采购成本
“RAT”为你争得最低价
第三章 举起砍价的大刀
单项成本挤出价格水分
别让采购员单独去谈价格
找“老阿婆”当砍价专家
实施大胆的“逼迫”策略
回应“恐吓”决不留情
让“审计专家”发挥作用
第二部分 向管理要绩效——降低中间费用
第四章 向员工要利润——巩固利润的根基
用放心的人
用人所长
敢于任用强人
打造最佳组合
绝不多用一个人
确保用人量与紧迫感的平衡
把培训看作是最有价值的投资
及时给予相应奖惩
机构时刻“瘦身”
举起“解雇”的大刀
第五章 向财务要管控——提升财务的服务力
提升财务的功能
看清自己的财务地图
让“血液”保持流动畅通
不可忽视的“应收账款”
第六章 向生产要效益——既要好产品也要低成本
别让R&D打水漂
产品设计决定产品成本
严格控制质量损失成本
尽量避免不必要的物料浪费
时刻保证设备处于最佳状态
安全生产是最大的资源节约
5S助你提高工作效率
目视管理帮你有效组织生产

标准化作业让工作有迹可循
第七章 向管理要效益——砍去不必要的费用
一切从零开始
警惕“破窗”效应
先砍费用，再提问题
第三部分 向销售要收入——提升销售利润
第八章 向产品要价值——提升产品的附加值
不卖产品卖方案
不卖制造卖“符号”
一个比十个更好卖
品类创新，缔造王者
一切行为从消费动机角度入手
第九章 向市场要地位——提高产品的利润
第一的力量
聚焦，集中兵力
专注于某个领域
从客户细分入手
传达你的“专属”概念
小心多元化的“陷阱”
第十章 向客户要忠诚——促进可持续发展
让客户满意
引导客户的期望值
信守自己的承诺
用心培养忠诚客户
加大对老客户的投资

章节摘录

实行单一首脑负责制　　副职过多是机关事业单位也是企业的一个常见毛病，一个企业经常有好几个副总，有的甚至连一个部门都设有副经理。
副职过多，容易产生层次不清晰的问题。
并且，一个企业、一个部门几个头，肯定会有许多矛盾、纠缠不清的东西，甚至是争权夺利，产生“公司政治”，最终遭殃的还是企业。
即使因某些方面的需要确实需要设置副职，那就让部门经理来兼职好了。
也就是说，与其专门找个人来当副总，还不如给部门经理一个更有诱惑力的头衔。
这样，表现出色的部门经理名义上得到了升迁，同时也给了其他人一个努力的方向。
并且，这样由部门经理直接兼任的副总，其对自身职责所管辖的范围也更为贴切。
……

媒体关注与评论

“人才是利润最高的商品，能够经营好人才的企业才是最终的大赢家。
”　　——柳传志（联想集团董事局主席）　　“在企业内部，只有成本……除非一个企业产生的利润大于其资本成本，否则这个企业是亏损经营的……到挣足它的资金成本以前。
企业没有创建价值。
是在摧毁价值。
”　　——彼得·德鲁克（现代管理学之父）　　“多挣钱的方法只有两个：不是多卖，就是降低管理费。
”　　——李·艾柯卡（克莱斯勒汽车公司前总裁）　　“省钱就是挣钱。
”　　——约翰·洛克菲勒（美国石油大王）　　“经营管理，成本分析，要追根究底，分析到最后一点。
”　　——王永庆（台塑集团前董事长）　　“我是看别人看不到的地方；第二，算别人算不清的账：第三，管别人不管的事情。
我认为董事长就做这三件事。
”　　——冯仑（万通集团董事局主席）

编辑推荐

看完《给你一个公司，就能赚钱》关于赢利就彻底清楚了，中小企业、创业企业生死攸关的3大命门，精炼、明确、实用，堪称本土版《发现利润区》。

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