

<<一分钟企业家>>

图书基本信息

书名：<<一分钟企业家>>

13位ISBN编号：9787544260022

10位ISBN编号：754426002X

出版时间：2010-9

出版公司：南海出版公司

作者：(美) 肯·布兰佳 (美) 唐·赫特森 (美) 伊桑·威利斯

页数：128

译者：贾宗谊

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>

前言

我们大家似乎忽略了一些非常重要的东西。

当涉及经营管理时，我们高谈阔论远景，却忘记了资金；我们为顾客绞尽脑汁，却忘记了自己的员工；我们为生活而忙得不可开交，却忘记了死。

你和我竟然忽略了这些极其重要的东西，你说奇怪不奇怪？

这就是为什么我喜欢这本篇幅不长的著作的原因。

这是一本了不起的书，它论述了经营管理方面最重要的东西。

我研究经营管理多年，懂得了一件事情：要获得成功，说起来容易，做起来难。

在美国，每年差不多有近一百万人创办小企业。

遗憾的是，至少有40%的小企业在第一年就赔本亏损，80%的小企业在5年之内就停业了，96%的小企业在庆祝它们开业10周年以前就关门大吉了。

小企业失败的主要原因之一是：开办这些企业的是一些技术人员，他们学有专长，喜欢自己的专业。

不管他们是电气专家、作家、摄影专家，还是电脑程序专家，他们都犯了一个致命的错误：他们继续干他们擅长的事情，而忽视了企业其他重要的部分。

《一分钟企业家》这本书将帮助你避免这些致命的错误。

肯·布兰佳和唐·赫特森用一则寓教于乐的寓言故事，着重讲述了想成为一个成功的企业家必须注意的三个要素。

第一个关键要素是财务状况。

许多企业家失败，是因为他们不知道如何管理自己的资金。

支出超出了销售收入，他们不去收账。

他们没有认识到，成功取决于现金、现金、现金。

企业家成功的第二个关键要素是善于用人。

要懂得授权于他人，来减轻你事必躬亲的负担。

一旦自己的员工感到被授权，他们就会像主人那样，特别关心顾客。

肯·布兰佳和唐·赫特森谈到企业家成功的第三个要素是精心关注自己的客户。

你也许是世界上最熟练的技术人员，但是，如果你不注意关注你的顾客和客户的话，你的事业绝对不会成功。

《一分钟企业家》将告诉你，虽然成功说起来容易做起来难，但是，只要你注意这些关键要素，你成功的可能性就会大大增加，并且你会乐在其中。

迈克尔·格伯

<<一分钟企业家>>

内容概要

畅销书作家肯·布兰佳及著名的实业界领袖唐·赫特森和伊桑·威利斯共同讲述了一个如何成为成功企业家的动人故事。

肯·布兰佳博士是享誉全球的管理大师，著名的作家、演说家和商业咨询顾问；他被誉为当今商界最具有洞察力和思想力度的人之一。

作为一名作家，肯的影响非常深远。

他曾写作了多部经久不衰的畅销书，其中包括《共好》、《鲸鱼哲学》、《一分钟经理人》等。

他与斯宾塞·约翰逊合著的《一分钟经理人》在全美畅销了22年，销量超过1500万册，并先后被翻译成27种语言出版，影响了整整两代经理人阶层，《一分钟经理人》也因此成为了美国20余年来最畅销的管理著作之一。

《一分钟企业家》是在《一分钟经理人》的基础上，将“如何管理好一个团队”上升到“如何创办和经营一家企业”这一高度，进而实现从“经理人”到“企业家”的飞跃。

他们三人合写的《一分钟企业家》生动地讲述了如何应对创业中碰到的种种挑战。

他们引人入胜的描述展示了企业家们在创业时都会碰到的问题：如何寻找新的财源，怎样才能稳定职工队伍，以及如何使顾客成为回头客……更为重要的是，此书揭示了成为一个成功企业家必须注意的三个要素：如何奠定稳固的基础、保证源源不断的现金流和提供超越他人的优质服务。

此外，本书通过介绍谢尔登·鲍尔斯、彼得·德鲁克、迈克尔·格伯和查利·琼斯等企业家和思想家的事迹，为读者提供了许多有价值的忠告。

作者简介

肯·布兰佳博士，是享誉全球的管理大师，著名的作家、演说家和商业咨询顾问；他被誉为当今商界最具有洞察力和思想力度的人之一。

作为一名作家，肯的影响非常深远。

他曾写作了多部经久不衰的畅销书，其中包括《共好》、《鲸鱼哲学》、《一分钟经理人》等。

他与斯宾塞·约翰逊合著的《一分钟经理人》在全美畅销了22年，销量超过1500万册，并先后被翻译成27种语言出版，影响了整整两代经理人阶层，《一分钟经理人》也因此成为了美国20余年来最畅销的管理著作之一。

书籍目录

前 言 导 读 奠定稳固的基础增长知识精进技巧企业家迷找到一个关键的合作伙伴大门敞开了
创办公司发展中的经济问题创造传奇般的服务帮助员工像雄鹰那样翱翔自我问题扭转局面同心同德建
立一笔遗产附 录

章节摘录

发展中的经济问题在以后的五年中，公司逐渐壮大，聘用了十五名员工和十位签约演讲家。

在这个时期，麦卡利和阿维奥蒂的办公室两次搬家。

情况并不总是顺利的。

麦卡利年轻时代发家致富的梦想仍然是遥远的。

经济走下坡路，业务前景不怎么好。

麦卡利和阿维奥蒂为增加收入而作出的努力是不错的，但是，他们忘记了早期学到的一些基本原则。

支出多，收入少。

不仅开支超过了业务收入，而且公司的应收账款也滞后。

他们的一些大客户长期欠账不还。

票据付款的期限都大大超过了三十天的标准。

麦卡利知道，现在该找找胡安·埃斯科巴尔了，因为他是顾问委员会中最懂得财务的委员。

麦卡利来到胡安·埃斯科巴尔的办公室，他一坐下来就立即承认了他的错误：“我们忘记了哈里斯·帕尔默的忠告。

他说，要成为成功的企业家，首先必须记住两个原则，即收入必须超过支出，还要及时收取欠款。

”胡安·埃斯科巴尔笑了：“我很高兴你承认了错误。

麦卡利，我早先警告过你，但我只不过是顾问委员会的一个委员而已。

最后的决定还是要由你和阿维奥蒂来作。

你没听忠告，结果遇到麻烦了。

如果你还记得的话，在你们创业之初，我们第一次见面时，我曾经对你说，创业需要三件最重要的东西。

”麦卡利脸上的表情说明，他已经忘记了胡安·埃斯科巴尔说过的话。

胡安·埃斯科巴尔说：“这回，我要你把这些话用大写字母记下来。

”麦卡利拿出纸笔，答道：“我准备好了。

”“现金，现金，现金！”

创业离不开它！

丰厚的利润需要团队的努力。

增加收入是重要的，每个人必须通过控制成本和收取应收账款来确保利润的实现。

麦卡利，如果你没有及时得到付款，不管你多么聪明，你的产品多么富于创新，又有什么用处呢？

你必须及时收取应收账款。

没有良好的现金管理，你就绝对成功不了。

你必须立即解决这个问题。

现在我认为，你应当在银行和其他收账机构开始行动的三个月之前，做好准备工作。

”“我同意，胡安·埃斯科巴尔，”麦卡利说，“你还有什么建议？”

”“我们需要制订一个制止财务流失的短期计划。

你必须把账目向公司的每一个人都公开。

”起初，麦卡利反对把财务向大家公开。

”我知道你在想什么，”胡安·埃斯科巴尔说，“如果你像大多数经营者那样，你肯定不愿意把财务情况向员工公开。

但是，聪明的经营者会认识到，只有把通常被认为是敏感的数据向员工公开，才能够获得巨大的经济效益。

实际上，当员工了解公司是如何赚钱时，他们就会卷起袖子，为公司出大力。

当出现这种情况时，人人都会产生主人翁感，因为他们认识到，他们的努力影响着公司的收益。

”“我给你举个例子，”胡安·埃斯科巴尔继续说，“当年我开饭店时，我花了很大力气说服我的总经理，让他相信把重要的财务情况向员工公开的好处。

我为了开导我的经理，一天打烊的时候我到饭店，要求大家都跟我一起到餐厅。

<<一分钟企业家>>

我把所有的员工——厨师、洗碗工、男女服务员、汽车司机等，分成五六人一组，围桌而坐。

我给他们提出一个问题，让他们回答，最后达成一致。

这个问题是：饭店每卖一美元，你认为可以有多少美分作为利润进入投资者腰包或者重新投入饭店的事业？

许多组认为至少可以赚四十美分，有些组认为可以赚七十美分。

饭店的实际情况是，如果能保持一美元赚五美分，那就很不错了。

如果能赚十美分，你会欣喜若狂！

你能想象，如果我们的员工把饭店当成赚钱的机器，他们对待浪费的食品、劳动成本和损耗这类事情会采取什么态度呢？

胡安·埃斯科巴尔问。

我猜想，这会改变他们的行为。

麦卡利说。

的确是这样，胡安·埃斯科巴尔应和说，有一个厨师算了这样一笔账，这就是说，如果我烧坏一个价值六美元的牛排，我们卖二十美元一块牛排，每个美元赚五美分，那就需要卖六块牛排，来弥补我的错误？

我懂得你的意思了，麦卡利说，但是把账目公开，我仍然感到不舒服，尤其是现在销售情况不那么好。

这是因为你关心的是表面上的成功，而不是关心在众人的帮助下取得真正的成功。

如果你让你的员工了解公司的情况，让他们群策群力，动脑筋想办法，你就会惊讶地发现，他们会多么绞尽脑汁、千方百计地帮助控制成本，增加收入！

胡安·埃斯科巴尔说。

这次谈话之后，麦卡利和阿维奥蒂贯彻了胡安·埃斯科巴尔的建议，召开了公司全体会议，公开账目和收支明细表。

经营情况的确是严峻的。

麦卡利看到员工们面带忧色，他对大家说：阿维奥蒂和我决心扭转这种局面，但我们不打算裁员，我们要同心同德，共同解决这个问题。

我们想要成立几个特别工作组，研究如何降低成本、增加收入。

我们心里清楚，在下一个季度，必须削减25%~30%的开支，才能走出这个困局。

员工们看到麦卡利和阿维奥蒂如此开诚布公、信守承诺，十分感动，纷纷献计献策，并一致同意缩减工资。

麦卡利和阿维奥蒂带头减薪15%，所有的主管减薪10%。

一线员工也效法他们，减薪5%。

大家还一致同意其他一些降低成本的办法。

例如，如果有人离开公司，那就不再招人填补这个空缺。

麦卡利和阿维奥蒂对员工在困难时期表现出来的忠诚和献身精神感到吃惊。

人人都愿意勒紧裤腰带，与公司共渡难关。

出乎意料的是，不到十八个月，公司的经济状况就好转了。

麦卡利把这个好消息告诉了琼斯。

他高兴地说：了不起啊！

现在你们的经济状况得到了控制，但你们不要忘记，哈里斯·帕尔默对你们说过，成功的企业家还有两件事必须做到，一是关注顾客和客户，二是关注自己的员工。

最近，我听到一句把这两件事综合到一起的名言——利润是你关心客户和为员工创造鼓舞人着我回答，一大摞订单等着我加工，还有好多特殊的项目等着我处理。

我简直没有时间慢条斯理地说话。

阿维奥蒂同情地一笑：你得松口气了，玛丽娅。

不必为积压的工作发愁。

<<一分钟企业家>>

这里毕竟不是急救室，没有人命关天的事。

你是否需要有人帮助你？

“不用了，”玛丽娅摇摇头回答说，“人人都忙得一塌糊涂。

说实话，我们最近感觉压力很大。

“谢谢你告诉我真实情况，”阿维奥蒂说，“我们必须想办法给你们去掉一些压力，以便你们能够为顾客提供尽可能好的服务。

“这正是我们需要的，”玛丽娅说，“谢谢。”

当阿维奥蒂把她从玛丽娅那里了解到的情况告诉麦卡利时，他叹了一口气。

“让我们给卢·斯塔福德打个电话吧，”麦卡利说，“他是顾问委员会中负责顾客服务的专家。

一分钟警句1.企业家成功的秘诀就是：现金、现金、现金。

2.没有良好的现金管理，企业家绝对不会成功。

3.利润是你关心顾客和为员工创造鼓舞人心的环境而得到的奖赏。

……

编辑推荐

全球畅销书《一分钟经理人》续篇！

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>