

<<防范>>

图书基本信息

书名：<<防范>>

13位ISBN编号：9787550602571

10位ISBN编号：7550602573

出版时间：2011-4

出版时间：凤凰出版社

作者：小川未明

页数：212

译者：孙红

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>

<<防范>>

前言

请允许我在开篇之际坦然承认我并非商界的一代宗师。

没错，我一度是出版界(见鬼——是整个出版史上)最畅销书的宠儿——经营危机丛书——的创立者和合著人。

当然，我优雅地经营着一家图书出版公司——奎克图书出版公司——在这个年月能说“优雅地经营”实属罕见。

但是。

我并非什么百万富翁。

我并不靠经商和做教练、顾问来谋生，也不靠上帝来谋生。

我没上过商校，也从未获得过MBA(工商管理硕士)学位，我也没能把我的汽车修理厂以几个亿美元的价格卖掉，也未曾发明过大量的以“魔法”命名的、值得以专题广告片的方式加以推广的设备。

我要告诉你的是，以我个人的经验和行业内专家的经验判断，这本书可能会改变你的公司的命运，这绝不是开玩笑和进行讽刺。

我不是作为一个作家在这里说这番话，而是作为一个小企业主，一个历经各种各样危机的企业主，从极度的资金紧张到落实下岗政策，从“使命漂移”的梦魇到令人讨厌的“特征蠕动”，从欠账不还的客户到可恶的员工——我可以告诉你，当你的企业遇到问题突然陷入困境时，这本书中清晰的、直言不讳的、分步讲解的方案就是你所需要的资源。

这本书中的信息绝不是闹着玩的。

如果说我所做的危机丛书中的其他书，除了具有指导企业生存的实用价值之外，还有点娱乐和幽默的成分，那么这本书则确实是真正意义上的适用于任何企业主的基本读物。

我和我的合著人——马克·乔伊纳，共同努力找出那些在公司运营中将遇到的困境，并为之寻找解决方案——旨在为你们提供必要的培训，以确保你们今后不会再遇到这种境况，降低企业的运营风险。

另外，我们还请来几十位商业专家支招，提供解决方案。

这本书将是你所购买的最有价值的商务用书。

毕竟，当企业出现困境的时候，你需要翻的不是长篇累牍的轶事、传说或者统计数据，也不是成堆的表格和图解。

你想要的是答案——快捷的答案。

这也正是本书内容的独特性所在。

我们直指问题的要害——你苦苦追寻的能够帮助你和你的企业正常运营、高速发展的答案，此刻就在你的眼前。

曾经，当我面临许多同样困境的时候，我当时多么期望我能有这样的书。

我很高兴，我们把这本书做成了并奉送到你们的面前——通过威力公司的人们。

此刻，我还不能承诺你所需要的答案都尽在本书之中。

这要看你所遇到的具体情况是什么，或许你需要做点调整，或许你需要调换一下解决方案各个步骤的顺序，这取决于你的行业、文化或商业模式。

但是，我能向你承诺的是，如果你能始终保持冷静，不向恐慌投降。

做好应对危机的准备，做好计划知道下一步怎么做，那么，你和你的企业就能够生存下来并发展下去。

祝你们好运！

我希望我能够听到你们从胜利的彼岸传来捷报。

大卫·博吉尼切特 david@worstcasebusines.com

<<防范>>

内容概要

本书值得关注的五大理由
企业家危机管理培训首选图书
管理者防范与应对危机最实用工具书
普通员工危机意识培训优秀读本
计划创业者充电必备手册
政府机关公务员危机防范培训推荐读物
危机无时不在！

如何在萧条中生存？

如何应对下岗危机？

如何在紧急情况下解决现金问题？

如何阻止员工发动哗变？

如何避免其他潜在的灾难？

为企业提供最速危机管理最快速解决方案，一本书全都告诉你！

这本书由《纽约时报》畅销书作家、企业家大卫·博吉尼切特和新商业畅销书大师马克·乔伊纳联手创作，为本书献计献策的还有27位国际商业专家。他们从财务、人力、生产、营销、执行五大难题出发，针对企业运营过程中可能遭遇的30个困境提供快捷答案，使企业避免和战胜各种危机，成就没有危机的领导！

这本书可能会改变你的公司的命运，这绝不是开玩笑和进行讽刺。

我不是作为一个作家在这里说这番话，而是作为一个小企业主，一个历经各种各样危机的企业主，从极度的资金紧张到落实下岗政策，从欠账不还的客户到可恶的员工我可以告诉你，当你的企业遇到问题突然陷入困境时，这本书中清晰的、直言不讳的、分步讲解的方案就是你所需要的资源。

《纽约时报》畅销书作家大卫·博吉尼切特书中的核心内容，是每一个企业家都必须学习的，我们已经将其浓缩在基本训练和实践中。我力劝你们现在就读它，以便你们在未来的时间里，把这本书当作伸手可及的资源来加以使用。

畅销书作家、网络营销大师马克·乔伊纳

<<防范>>

作者简介

大卫·博吉尼切特 (David Borgenicht) 《纽约时报》畅销书作家，美国Quirk出版社创立者，自1999年起即广受读者欢迎的畅销书系The Worst-Case Scenario Survival Handbook (危机生存手册) 的作者，该书系销量已超过800万册，并被开发成棋盘游戏和电视系列专题，被翻译成25种语言，畅销国际。

<<防范>>

书籍目录

大卫序

马克序

第1章 财务困境

如何应对发不出工资的困境

如何缩减企业的经常性开销

如何快速筹得现金

如何向赖账的客户收账

如何跟你的债权人重新谈判

基本训练

第2章 人事困境

如何在实施下岗政策后使企业能够生存

如何解聘员工

给解聘者的几点基本建议

如何对付抱怨者

如何处理棘手的员工

如何防御员工发动企业“政变”

如何恢复企业严重低迷的士气

基本训练

第3章 生产困境

如何清除生产力中的寄生虫

如何防止公司使命漂移

如何防止“特征蠕动”

如何避免被会议累死

如何确定真正的重点

如何复活创新

基本训练

第4章 销售和营销困境

如何制作具有杀伤力的广告

如何挽救失败的市场营销活动

如何不花钱就能做市场营销

如何销售无人问津的商品

如何跟难搞的顾客打成一片

如何完成一线客户的更换

基本训练

第5章 管理困境

如何清楚地表达你的愿景

如何发布坏消息

如何道歉

如何避免离婚

如何应对头脑混乱，没有重心

三个简短但却贴心的方案

基本训练

跋

摆正你的想法

附录

<<防范>>

关于“你被解雇了”的谈话范文

向全体员工宣布解聘某人的范文

裁员谈话范文

关于“不能按时付款”的谈话/电子邮件范文

万能的道歉稿

宣布终结生意关系/“不是你的原因，是我的原因”范文

中途陷入难关时鼓舞士气的法则

10条在困境下提振士气的名言

良好的谈判应遵守的规则

快速生成现金的策略之一

快速生成现金的策略之二

<<防范>>

章节摘录

1. 竭尽全力回笼应收款项 如果采取坚决而礼貌的态度打电话收账无法奏效,那么,考虑一下将你的逾期应收款项移交给专门的清欠公司。

这样也许事情会变得很恶劣,但是,这么做你并不欠谁什么。

2. 采用紧急营销策略 你可以尝试很多可行的季节性的和挥泪甩卖式的营销策略。

紧急营销只是在做你一直以来都应该做的事,只是用不同的方式而已。

你有未售出的存货?

你可以向重要顾客提供优惠,买二赠一。

或答应未来的订单可以赊购,以此来作为酬宾手段。

或生产一些成本很低的东西作为赠品。

如果情况真的十万火急,你或许可以着手搞一次“挽救我们的公司”的营销活动,并要求大家捐款。

紧急营销策略的唯一限制是你的创造力。

3. 易货你所需要的商品或服务,而不必付钱购买它们 向供货商提供些你们能够生产的(不会额外增加成本)而且他们很重视的东西,来换取你们所需要的货物或者服务。

这种易货交易可以跟任何人做——个人或者组织都行。

例如,如果你的公司是一家广告公司,那么,为你的IT服务供应商搞一个免费的推广活动来换取他们的服务。

如果你的公司是一家出版公司,那么,为你的客户或供应商设计一份介绍他们公司历史的大型画册,以换取他们的产品或者服务。

想一想你能提供什么,然后,向对方提供这些东西。

4. 向行业内或相关行业内有同样处境的人寻求帮助 这一做法无法为你带来现金,但是,它却能够以建立附属关系或者战略伙伴关系的方式来提高你的盈亏底线。

把一定比例的在线销售交给一些能够帮你卖东西的公司来做。

如果他们把你公司产品的弹出式电子广告推荐给他们数据库中的消费者,那么,你也可以在你的公司中如此操作。

但要保证彼此的消费者之间有关联。

在解决你的不时之需时(以及其他时候),这样的合作伙伴关系是不无裨益的。

P13-15

编辑推荐

《小川未明经典童话集:红蜡烛和美人鱼》编辑推荐：本系列中的100多篇童话是从“日本的童话之父”小川未明的1000多篇童话里精选出来的，是其最经典、最成熟、最有代表性的作品，其中大部分作品是第一次以中文形式出现。

本系列随文插入了几百幅精美的原创插图，四色印刷，图文并茂，给人以美好的视觉感受。

小川未明的童话童话语言优美、情节紧凑，极富感染力。

作品中展现出的丰富的想象力和寄寓的深刻道理，对小读者的求知和成长都大有益处。

<<防范>>

名人推荐

<<防范>>

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>