

<<每一個動作都是成本>>

图书基本信息

书名：<<每一個動作都是成本>>

13位ISBN编号：9789868665156

10位ISBN编号：9868665159

出版时间：2011-4-27

出版时间：大樂文化

作者：安·霍金斯Anne Hawkins

页数：255

译者：廖文秀,方祖芳

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>

## <<每一個動作都是成本>>

### 內容概要

「想把企業經營成功，想賺錢，你該關心的不是利潤有多少，而是投資成本和利潤的比例，也就是獲利率。

」 本書作者 安·霍金斯 明明感覺公司有賺，現金為什麼越來越少？

業務搶到一筆大訂單，為什麼害公司面臨倒閉危機？

小心： 賠錢不會倒閉，現金用光了才會 成本沒算清楚，賣越多賠越多 還有，趕進度最容易浪費錢 不管你是領人薪水或自己創業， 別讓熱情和拚勁，釀成大災難， 想成功、想賺錢，成本觀念你非懂不可。

這年頭，開公司沒什麼了不起；經營公司會賺錢才是真本事。

很會賺錢的人，行動之前就會把成本先算一遍，再決定要不要做。

很會賺錢的人，景氣好大賺；景氣不好小賺，賺錢本事可以打敗外在景氣環境。

看一家公司會不會賺錢，只有一個關鍵數字，就是投資成本與利潤的比例：獲利率。

獲利率越高，就越會賺錢。

如果你想學到賺錢的本事，一定要培養成本敏感度，本書就是你培養成本觀念的最佳選擇。

本書作者是英國資深會計師，有21年為企業診斷與分析財務問題的實務經驗，她在書中收錄大、中小企業包含服務業與製造業、個人工作室等實務界常見的財務問題與改善成本方案，要你不必看財務報表、不懂會計，也能學會財務經營技巧。

作者認為，改善財務只有兩個重點： 一、「每一分錢都要花在刀口上」，這是提升獲利率最重要的一步，但現實中，企業界都在做浪費的事； 二、很多人憑著一股熱情創業，事業也做得風風火火，卻因周轉不靈被迫結束營運，因為他們壓根不知道管理現金流量的重要。

本書以企業實務說明成本改善與現金管理的正確觀念與實用方法，看過本書的豐富案例之後，你會開始用不同的眼光來看工作。

本書不只啟發你開始用成本觀念看公司的作業流程，知道「怎麼做」更好；還要引導你去思考：公司到底「做什麼」會賺更多。

不論大企業、連鎖事業、店面、網路商店、個人工作室等，只要想經營成功賺到錢，就該參考這本書。

本書對非財會部門的員工來說，是培養成本敏感度，了解老闆怎麼衡量你的價值的第一本書；對主管來說，可以掌握到提高獲利率的重要方法；對想創業或已經創業的人來說，則是打造一部賺錢機器的重要指南。

寫作特色 簡潔、直接 每篇短文先用案例與簡潔說明，點出一個關鍵重點，再接著說明從中可以得到的「觀念啟發」，再用「應用提醒」引導你去思考運用時該注意的地方。

<<每一個動作都是成本>>

作者簡介

安·霍金斯 (Anne Hawkins) 資深會計師，在英國大學講授企業財務課程，並為中小企業擔任會計師與財務顧問。

## <<每一個動作都是成本>>

### 書籍目錄

- 前言 做到高獲利率才是真本事 閱讀方法 實用概念，隨看隨用
- Part1 從策略的角度：做對的事，賺最多。
1. 做最拿手的事
  2. 善用外力
  3. 外包前，務必精打細算
  4. 外包後，要活用閒置產能
  5. 價格自己訂
  6. 找人來攤成本
- Part2 從作業流程的角度：最好第一次就做對，因為錯誤的流程就是浪費的流程。
1. 客戶要什麼？  
很多人並不知道
  2. 多做一個動作，都是浪費
  3. 只給客戶想要的，不多也不少！
  4. 盯著合約
  5. 客戶還是老的好
  6. 產品不必多
  7. 標價越簡單越好
  8. 趕進度最容易浪費錢
  9. 第一次就做對
  10. 選出最好的製程
  11. 流暢的動線
  12. 想辦法減化流程
  13. 別買到垃圾
  14. 讓採購出馬
  15. 採購服務可以這樣做
  16. 小心自動續訂的合約
  17. 用同事需要的方式互動
  18. 有問題，就有成本
  19. 找出問題的癥結
  20. 注意報廢品
  21. 沒拿到訂單，先別開工
  22. 運送距離越短越好
  23. 善用漲價條款
  24. 發票晚開一天，貨款可能晚一個月才收得到
  25. 不讓客戶有欠款理由
  26. 收到帳，才算數
  27. 別用營收百分比來抓廣告預算
  28. 不能做的優惠方案
  29. 會計師不是幫你收集帳單的
- Part3 從人員的角度：找對的人，最省錢。
1. 找對的員工
  2. 獨行俠、洛威拿犬、帶原者
  3. 貴公司有影子員工嗎？
  4. 不要各做各的
  5. 「心想事成」不一定是好事
  6. 看大局，別省了這賠了那
  7. 想客戶，不是想部門
  8. 別讓某人身懷「獨門絕招」
  9. 員工也會年久失修
  10. 請新人給意見
  11. 讓員工自己找方法
  12. 直接算出能省多少
  13. 激勵員工一起來
  14. 每個人都和獲利率有關
  15. 設計師一拿起筆就決定大局
  16. 收銀員是請來收錢的
  17. 這是公司的時間和財產
  18. 不二過
  19. 供應商是另一種員工
  20. 少得了會計小姐，少不了會計工作
  21. 不切實際，只會壞事
- Part4 從空間的角度：辦公室、廠房、倉庫有很多你忽略的機會。
1. 最容易忽略的費用一：水費
  2. 最容易忽略的費用二：電費
  3. 文具成本直接公告
  4. 空間也是錢
  5. 亂就會造成浪費
  6. 堆積麻煩
  7. 影響員工的做事方法
  8. 不必要的原物料
  9. 存貨就像燙手山芋
  10. 存貨是種奇怪的「資產」
  11. 我可以幫這東西找到用處！
  12. 存貨，留還是不留？
  13. 存貨不能放著就不管
  14. 找方法擺脫存貨
  15. 注意備用零件
  16. 把廢料賣出去
  17. 影印機旁的廢紙箱，為什麼半天就滿了？
  18. 再緊急，也別向海盜求救
- Part5 從財務的角度：一個財務觀念不正確，公司可能提早關門。
1. 你的賺錢體質就看獲利率
  2. 賠錢不會倒，現金用光才會
  3. 一筆大訂單，為什麼害公司瀕臨倒閉？
  4. 你的流動資金有在動嗎？
  5. 資金營運周期越短越好
  6. 明星、搖錢樹和狗
  7. 用力搖你的搖錢樹！
  8. 落水狗管理
  9. 別拿錯誤數據做分析
  10. 省了成本，可能賠了利潤
  11. 買廠辦時要想的事
  12. 如何交涉到更好的貸款條件？
- 結語 培養賺錢的好習慣

## <<每一個動作都是成本>>

### 章节摘录

只給客戶想要的，不多也不少！

某家藥品公司新上任的業務經理出門去拜訪客戶，想了解客戶實際使用產品的情形。當他看到一位顧客拿到藥就馬上拆開所有個別包裝，把所有的藥丸倒進一個大容器裡時，大為驚訝。因為這些包裝不僅經過精心製作，而且成本很高。這個經理在這裡找到一個雙贏的機會，他們公司可以減少包裝和運輸成本；顧客也可以省下時間和垃圾。

不管你提供什麼商品，你都要了解顧客的需求，還要知道顧客願意為這些產品付多少錢。貼近顧客的需求，回頭來改善自己的工作。而且，產品改善的工作必須不斷進行下去，因

<<每一個動作都是成本>>

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>