

<<小企业起步>>

图书基本信息

<<小企业起步>>

内容概要

当你在创办企业时才发现书本跟现实的距离是多么的遥远贷款不能如期的支付，广告不总能招来顾客，销售不会持续的上升，赚钱是如此的困难。

在《小企业起步（第2版）》里，亚当斯给你揭示了市场的庐山真面目，他以自己创业和经营的切身经验翔实而生动地向您展示了创办和经营好一个小企业的成功之路。

<<小企业起步>>

作者简介

鲍勃·亚当斯目前正经营一家公司亚当斯传媒公司，一家拥有资金一千万美元的图书和软件出版公司，而谁能想得到他是在地下室公寓里以两千美元起家的。他还创办和经营过许多其他的小企业，包括一家轮船经纪公司，一家旅游图制作公司和一家分类广告报纸出版公司。

亚当斯毕业于哈佛商学院，在哈佛的第一年就被评为优等生，随后在卡灵顿大学获得了文学学士学位。

多年来在小企业的创办和经营中他积累了丰富的经验，而这些经验对于那些有意创办企业的人或正在经营小企业的业主来说，无疑具有重要的借鉴意义。

<<小企业起步>>

书籍目录

策略小企业的经营诀窍
为新企业出主意
收购企业公司的经营战略
企业计划发展
出售企业
市场营销定位
营销计划
省钱的营销窍门
宣传现场
展销印刷品
商品展销会
与公司巨头竞争的策略
销售抉择
面对面的销售
电话销售
独立销售代表
因特网销售
批发商、经销商和进口商
传真销售
出口广告
广告媒体选择
报纸广告
杂志广告
电台广告
电视广告
户外和交通运输线广告
人事让工作成为一件有趣的事
招聘业绩考评
报酬雇员的问题
解聘雇员
领导.....
企业法律问题
办公室

<<小企业起步>>

章节摘录

有关买卖专营权的问策 出售专营权的公司是如何赚钱的？

出售专营权的公司常常要价太高，而且要求以现金形式购买专营权。

这还没完--通常它还要对你的销售额（而不是利润）按百分比提成。

许多出售专营权的公司还向专营权企业出售自己的产品或服务。

在购买专营权时。

我应该更关心最初的购买投资还是其后的经营提成费？

如果你购买的是一家非常成功的公司的专营权，你就应该在乎经营的提成费。

这些费用每年付一次，这一般是从销售额而不是利润中提取，因而这有可能会把你的利润降得很低。

例如，如果你的税前销售利润为10%，但提成费是5%，那你的利润就被分去了一半。

如果你想购买一家不太有名的公司的专营权，那就应注意最初的购买投资。

如果你的生意失败了，你可能血本无归。

无论哪种情况，你都要对支出的成本和签订的合同做到心中有数，你最好再向先前的那些购买了这项专营权的企业咨询一下。

买一项有价值的专营权，但对你的销售额要有一个提成，这值得吗？

这是一个6400万美元的问题，你得问问自己。

买专营权的人在刚刚尝到一点甜头时都认为很合算，但是随着时间的推移，他们会感到专营权的销售提成实在太多了。

你需要权衡一下购买一项专营权后你能赚到多少，而且几年后这项专营权对你是否还很有价值。

如果你买一项特许专营权仅仅是作为学习企业经营之道的手段，那你最好别买，不如去为别人干上几年。

在另一面，如果你已经具备了企业经营的技能和经验，而只是希望在充满竞争的市场中建立一个崭新的企业以一试身手，那么，走购买特许专营权来开办企业这条路也许是合适的。

除了购买特许专营权的费用。

我还要注意哪些额外的费用？

你常常得为在当地的、地区性的和全国性的广告支付一笔费用。

这笔费用不包括在购买专营权和销售提成的费用里。

作为专营权的最终所有者可能还要求你购买它的商品或服务。

在购买特许专营权时。

我还得注意其它什么问题？

如果你缺乏经营企业的经验，那你最好还是选择买特许专营权而不是从头开始，但一定要充分意识到特许专营权并不是企业通向成功的捷径。

除了你想购买专营权的一些特殊问题外，还有一些普遍容易碰上的问题值得你注意：你是否会轻易地把这一特许专营权卖掉？

怎么卖？

无论在任何情况下今后这一特许专营权购买费是否只升不降？

是否会有新的竞争对手来抢占你的市场份额？

那些特许专营权的拥有者在买进特许专营权之前有多高的管理水平和生产技术？

在你作出决策之前，尽量多向目前这项特许专营权经营者了解情况--这点再怎么强调也不会过分！

<<小企业起步>>

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>