

<<这样在家做生意>>

图书基本信息

书名：<<这样在家做生意>>

13位ISBN编号：9787500847076

10位ISBN编号：7500847076

出版时间：2010-6

出版时间：工人出版社

作者：杰夫·戴维森

页数：197

译者：董春华

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>

## <<这样在家做生意>>

### 内容概要

家庭公司或工作室如何与大过自己数倍的公司竞争? 作为一个拥有18年在家赚钱经验的成功者, 杰夫·戴维森发现了在家成功做生意的秘密, 他施展了超常智慧, 将商业圈中增速最快的办法用于在家创业, 取得了极大成功, 并辅导了数百个家庭公司或工作室的经营者, 使他们成为出色的企业家。

## <<这样在家做生意>>

### 作者简介

杰夫·戴维森，美国著名管理咨询师，为数百家小企业提供家庭创业帮助，并取得很大成功。杰夫·戴维森无数次在电视和电台节目中做客，并得到了《华盛顿邮报》《洛杉矶时报》《纽约时报》等权威媒体的推介。他同时也是《咨询营销》《专业服务》等多本畅销书的作者。

## <<这样在家做生意>>

### 书籍目录

第一章 在家中办企业 1. 信息技术的诞生 2. 经济的不安全性 3. 人口的变迁 4. 家庭的重组  
5. 居家经营的神益 6. 哪些行业适合在家经营 7. 什么样的人适合开办居家企业 8. 内在机遇  
: 向其他居家企业营销 9. 寻找同行 10. 在家办企业的行动步骤第二章 有何可供, 供从何处: 你的  
的市场需求中心 1. 如何定位你的企业 2. 你的办公室的设置和定位 3. 在家中用单独房间当办公  
室 4. 保持工作室的安静 5. 隔离或半隔离办公室 6. 阁楼办公室 7. 地下室办公室 8. 餐桌办  
公室 9. 租约提示第三章 树立企业形象 1. 如何做你的信纸 2. 怎么写好你的广告标语 3. 怎  
样做个有用的宣传册 4. 添加图片 5. 怎样在当地报纸刊登信息 6. 怎样获取免费出版 7. 让  
你的居家企业成为焦点新闻的一些好话题 8. 现场调查 9. 如何发现和利用隐性资源 10. 值得关  
注的人物 11. 想在报纸上占据更多版面的方法: 请写信给编辑 12. 企业名字会影响营销第四章 网  
上经营第五章 感谢您的来电第六章 靠电话挣钱第七章 配备电子邮箱、传真和信箱第八章 市  
场营销与台式印刷系统第九章 给创新者的10条营销战略第十章 接待和迎宾第十一章 居家创业者  
不是孤立的第十二章 选择好地址第十三章 展望未来附录 术语表参考书目

## &lt;&lt;这样在家做生意&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 在家中办企业 今天，数百万计的人都在开办居家企业，它不断地改变着当今社会的性质。

仔细去研究居家企业的发展，你会发现影响其发展的主要因素有如下四个： 1?信息技术的诞生； 2?经济的不安全性； 3?人口的变迁； 4?家庭的重组。

1?信息技术的诞生 据统计，如今至少有4200万的美国人，不管是全职还是兼职，是自己单干还是受雇于他人，都开始选择在家里工作。

超过1/3的美国新型企业都是在家办公的。

居家企业在西方国家或工业化国家已极为普遍。

在美国，超过60%的家庭办公室都配备了个人电脑。

“链接资源网”最近开始对家中办企业现象进行调查，并估计居家企业的产品和服务销售值将达到150亿美元。

扬基集团预计半数的美国家庭在未来的五年内将会增设电话线，购买家用传真和调制解调器。

现在随便在任何一家大型超市，都能发现笔记本电脑，内置调制解调器、CD光驱、彩印机、个人复印机、传真、扫描仪、接听器和多功能电话机，而且远比以前便宜和好用。

更令人惊讶的是已有很多人学会了使用电脑。

阿尔文·托弗勒指出，自1980年笔记本电脑大规模生产以来，至少有6000万的美国人学会了如何使用它。

这是一种自发性的学习，没有人去组织这些人学习使用电脑，也没有人专门去教他们，大部分的使用者都未上过专门的电脑课。

他们是靠随时随地从老师和朋友那里学来的。

托弗勒清楚地告诉我们，一些局部的细微变化，却能推动整体的巨大的变动。

在熟悉笔记本电脑功能之前，许多人都需要花大量的时间去学习电脑的文字处理、电子数据表和数据库等。

20世纪，随着新技术的出现，工业化进程加快，大公司、大政府不断发展，以家庭为基础的生产经营也逐渐消失。

美国成为一个工人、职员和公务员分工合作的社会。

而“电子村”的出现又把美国带回到19世纪常见的雇用模式。

那时大部分的美国人都是自己雇用自己，他们要么开农场、开店，要么开小型制造厂。

虽然现在还有许多运用笔记本电脑的家庭企业跟高新技术没关系，但新信息技术的涌现，却使得家庭办公成为了可能。

不管你怎么看待这些企业，笔记本电脑都是促使它们发展的一个最大的因素。

2?经济的不安全性 经济的不安全性是家庭企业发展的第二大驱动力。

尽管美国经济长期繁荣发展，但很多人仍对未来的经济表示担忧。

传统的经济运行模式，使得许多运行很好的公司在全球竞争中面临合并、破产等问题，这大大削减了经济的安全性。

同时，这些经济上的变化也为居家企业者提供了新的机遇。

许多离开岗位或是下岗的工作者开始了家庭经营，以获取新的生活方式。

当今没有哪个工作或职业是稳定的，因为没有任何一个公司能预见其两年之后的运营情况。

居家企业则可以通过分散客户来降低风险，失去一个经济不景气的客户总比失去一份工作好办得多。

但也有些人开创企业纯粹是为了抓住新的挣钱机会。

许多公司的经理现在都把人力资源称为“核心”或“后盾”。

事实上，当公司的需求扩大时，每一个行业都会经历停滞或其他非正常时期。

现在许多经理面临的挑战就是如何调动员工——那些符合基础需求的人——使其符合商业的核心需要。

这迫使经理开始考虑购买“核心”与“后盾”员工的时间。

## &lt;&lt;这样在家做生意&gt;&gt;

那些原来是公司员工现在成为居家企业者的人就组成了强有力的后备军。

20世纪80年代中期的一个有关董事会议的研究发现，有1200万的中级经理都因为下岗、工作进入瓶颈期或不堪巨大压力而离开公司。

这一趋势在90年代持续发展。

绝大多数的“下岗工作者”选择到小公司工作，或是自己开公司。

于是越来越多的公司员工从事咨询师的工作。

咨询师的工资相对更高，不过通常他们的报酬是根据工作的不同而协商获取的。

3?人口的变迁 在高峰期诞生的7400万人群中，千万以上的人都达到了事业的巅峰期，同时公司的职位也越来越有限。

预计到2010年，一般的大公司要裁减2/3甚至更多的员工。

因深知很难有晋升的机会，很多员工都开始谋求着自己开公司。

而这些人中1/3或更多的人都选择先从家里开公司。

同样也有很多退休的美国人开办居家企业。

美国居家企业协会的报告表明：相当一部分的居家企业是退休人士开办的。

随着平均寿命延长到85~90岁，甚至达到100岁，将会有越来越多的老年人在家里继续工作，以补贴退休金和社会保险金。

女性开办企业的数量也在持续增长，总体上比男性更快。

美国小型企业管理局公布：现在美国拥有半数的居家企业是由女性开办的。

4?家庭的重组 美国家庭生活持续、巨大的变化也促进了居家企业的发展。

不管是结婚者，还是单亲父母都开始建立家庭办公室，以便能兼顾工作和照顾小孩。

许多很有创新精神的人在工作过程中，还发明了很多新的生活与工作的规则。

某一杂志编辑就是每周在家中的一间可以调节光线的房间里工作两天。

在家中工作一来可以使他在工作时间内也能和两个孩子在一起；二来也使他完成比办公室更多的工作（如写作和编辑）。

5?居家经营的裨益 如果你已经拥有了居家企业，你就会发现家庭经营好处多多，具体表现在如下方面（当然不止是这些）：不用开车上班，不用浪费时间在往返途中，没有交通堵塞，没有安全事故，还能保养车，减少油费；不需要额外的租赁费；适中的电话花费和适中的设施花费；下班之后还可以接打电话商谈业务，所有的办公设备随时可用，工作时间可以自由安排；减少衣橱花销；可以随时放松休息或打个盹，可以吃上营养均衡的三餐；不需要备用钥匙、保险卡、交通卡、组合锁等；当你在外面还有另一份工作时，家庭经营能帮助你定义和区分这两份工作。

你可以自由控制很多环境因素，延长一天的工作时间，并且不会感到劳累。

在许多案例中，我们发现劣势大都是因为不会有效地利用优势而造成的。

比如：在午夜或凌晨打电话和接电话可能成为惯例而非偶尔为之。

吃饭、午睡、家庭娱乐的时间会打断宝贵的工作时间。

一有空闲就吃零食也会使肚腩变得更严重。

在公司上班的压力被在家中工作的压力取代，总想一下子就做很多，或是想顷刻间就成为成功的居家企业者，却找不到重点。

家庭办公室的经营会打乱生活秩序，小孩子也可能分散父母工作的注意力。

此外，家庭办公室或许也只能设置在一个很小的空间内，不像外边的办公室可以租用更大的空间。

6?哪些行业适合在家经营 居家企业都适合从事哪些行业或业务呢？

在居家企业中，咨询师这一行占了1/5以上。

其他比较常见的工作还有如文字处理、邮购、会计、房地产投资和形象艺术设计等。

还有许多的居家企业者从事室内装修、保险、广告、公关、房屋设计、照看小孩、供应早餐、减肥咨询、税务咨询、软件开发、刻录光盘、银行投资、职业培训和商品销售等。

国家税务局公布：居家企业在轻工业品制造、设备修理、裁缝、家教和音乐班培训等方面的生意也很兴盛。

同样的还有电脑培训、文书工作、电话推销和电话服务等。

<<这样在家做生意>>

&hellip;&hellip;

## <<这样在家做生意>>

### 媒体关注与评论

《这样在家做生意》让创业者梦想成真。

作为一个有18年在家赚钱经验的成功者，我可以告诉你，杰夫·戴维森发现了家庭公司成功营销的秘诀。

——苏珊·洛安，《如何搞定一屋人：社交智慧指南》、《接下来我该说什么》作者 杰夫·戴维森是个潮流引导者。

在《这样在家做生意》一书中，杰夫·戴维森施展了他的超常智慧，将它运用到了商业圈中增速最快的领域。

杰夫·戴维森本人有着数十年的家庭公司运作经验，他的策略已经得到了证明。

向杰夫·戴维森学习--我已经并将继续这样做。

——吉姆·卡思卡特《埃康原则》、《关系营销》作者 杰夫·戴维森成功向你展示了如何迅速成为一个出色的企业家。

如果你想在家赚钱，这本书就是为你而备。

——玛尔西亚·韦德，《让梦想成真》、《生活就是梦想》作者 生动、清晰、内容充实，准确、实用、效果明显..再次解释了我为什么会成为杰夫·戴维森的忠实粉丝并阅读他所写的一切。

——鲍勃·布赖《完美营销工具》、《出售你的服务》作者

## <<这样在家做生意>>

### 编辑推荐

《这样在家做生意》非常实用，是一本用直白的、日常的语言教你“如何操作”的指导书。

作者杰夫的写作风格平易近人，如坐在你面前的一位朋友，面对面地向你娓娓道来。

他总能预料到你想要问的问题，并提供给你简单易施的解决方案。

不管你是刚开始着手居家企业的建立，还是已经经营若干年，如果你能像对待医生的金玉良言那样来对待这本书，不用花大本钱，在轻松的家庭生活中，就能办好居家企业。

利用这本书，试着重整办公室或是改变营销战略；反复阅读书中每一页的思想和观点，深入研究，就能找到适合你的行动方向，以此推动你的企业向前发展。

<<这样在家做生意>>

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>