

<<小公司做大做强18招>>

图书基本信息

书名：<<小公司做大做强18招>>

13位ISBN编号：9787502188894

10位ISBN编号：7502188894

出版时间：2012-3

出版时间：石油工业出版社

作者：张俊杰

页数：442

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>

<<小公司做大做强18招>>

内容概要

中国的私营公司为什么会有那么多的“英年早逝”和“幼年夭折”？
影响公司做大、做强、做精的关键因素究竟有哪些？
如何破解？
怎样才能使中小公司“活得长、活得久、走得远”？

《小公司做大做强18招》针对中小公司在管理创新上出现的问题，深挖其根源，做出中国式的解释和剖析，并渗透着浓厚的本土韵味，散发着中国情调，简单易行，行之有效。我们可以把它作为商海中的导航图，成败得失中的指南针，校正管理者偏差的一面镜子，也可以作为一本总经理的实用手册和现用现查工具书。

<<小公司做大做强18招>>

作者简介

张俊杰，河北经贸大学毕业，曾编著多部图书，代表作品有《潮汕商人赚钱全凭真本事》《品商人》《做人做事的学问》等。

<<小公司做大做强18招>>

书籍目录

第一招 创业之道：最重要的是活下来和挣钱

- 1.先给自己找个引路人
- 2.写一份创业计划书
- 3.走对路，才能办对事
- 4.成功从小投资开始
- 5.投资要想清楚四个问题
- 6.生意无禁忌，赢利最重要
- 7.小公司要学会野蛮生长
- 8.信誉是签订在心上的合同
- 9.不追求盲目做大
- 10.别与大公司对着干
- 11.从垃圾里面淘金子
- 12.胆大心细，赚钱不难
- 13.小本生意重在周转快
- 14.公司成长要迈四道梁
- 15.吃透政策不吃亏
- 16.适时完成角色转换
- 17.赚钱的三个层次
- 18.跌倒了，再爬起来
- 19.二次创业的四个转变
- 20.有一种胜利叫撤退

第二招 战略之道：找对方向才容易做大做强做优

- 1.没有战略将死在今晚
- 2.老板要对战略负责
- 3.做好未来三五年的事

.....

第三招 管理之道：管理好，公司兴；管理乱，公司衰

第四招 领导之道：领导力就是战斗力，领导力决定执行力

第五招 人才之道：带出一群精兵强将是发展壮大的关键

第六招 执行之道：没有彻底的执行，再伟大的战略都等于零

第七招 质量之道：有质量未必成功，没质量一定失败

第八招 品牌之道：品牌长大了，公司才能长大

第九招 营销之道：营销对路，发展才能对路

第十招 创新之道：今天不创新，明天就落后；明天不创新，后天就淘汰

第十一招 信息之道：要想生意成，必须信息灵

第十二招 关系之道：聚财先聚人气，挣钱先挣关系

第十三招 文化之道：企业文化是最根本的竞争力

第十四招 节约之道：总经理的节约细节决定公司利润

第十五招 财务之道：让投下的每一分钱都产生价值

第十六招 专业之道：先做专做精，后做强做大

第十七招 竞争之道：不怕竞争，就怕不善于竞争

第十八招 防败之道：明知道没有任何胜算，就要果断收手

<<小公司做大做强18招>>

章节摘录

(1) 进入“快”者生存时代。

以前是大鱼吃小鱼，而现在则是快鱼吃慢鱼，慢鱼被淘汰！

世界变幻无常，商界更是风云诡谲，先人一步把握市场脉搏跳动，获得的将不仅是发展的先机。

“快鱼”时代，“快”者生存。

(2) 赢在“抢先战略”。

作为市场战略，时间对于资金、生产效率、产品质量、创新观念等，更具有紧迫性和实效性。

因此，“抢先战略”，是赢得市场竞争最后胜利的首要条件。

(3) 建立快速的反应机制。

企业要想在“鱼”中立足于不败之地，首先应建立起快速的反应机制，包括快速的客户反应、市场反应、交付和服务提供等。

这就更严格要求企业有选择地采取攻防战略，并快于竞争对手做出变化反应。

【一语妙计】 商战中有一个“先手定律”，强调的就是一个“先”字。你若慢了一步，别人可能已冲到前面，先你而成功，人家手持专利，你的准备只能前功尽弃。

13.打破“内部信息封锁”公司内一般有两种信息：一种是公开的信息，如产量报表、人力资源状况、经营状况、市场销售额、利润状况；另一种是不可公开的信息，如新产品开发计划、核心技术、重大投资决策。

不少企业存在的问题是，把很多可以公开的信息也当成是不可公开的信息。

这导致了“内部信息封锁”，造成了低效。

(1) 让职业经理人清楚整体信息。

当中层员工整天忙于各种工作计划时，却不知道公司目前面临的各种真实情况，比如公司每日的现金流量是多少、上月亏损多少、利润多少、公司资本运作执行方案、内部管理结构的变化方向，等等。

这显然无法正确执行。

(2) 让部门负责人掌握关键信息。

部门负责人除了对该部门的信息情报了如指掌外，也要熟悉公司的关键信息情报。

比如，生产指标、库存指标等。

这样一来，制订销售计划的时候，才能有的放矢。

……

<<小公司做大做强18招>>

编辑推荐

追求创新优化是所有总经理的愿望，打造百年老店是所有管理者的梦想。

大未必强，小未必弱，你可以做不到最大，但一定要做到最强。

这就是给中小公司创业者和经理人的职业忠告和盛世危言，也是商海生存的制胜法则。

细心研磨其成败得失，必能从中悟出道理。

总经理管理手册	教你一套把中小公司货船大做强做精的18般武艺	一本提升经理人经营管
理水平的实用工具书	一部恢复中小公司活力和创新意志的制胜宝典	一部融经营韬略和商业智
慧于一体的管理读本	大未必强，小未必弱	

<<小公司做大做强18招>>

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>