

<<马银春如是说私营公司如何做大做强>>

图书基本信息

书名：<<马银春如是说私营公司如何做大做强>>

13位ISBN编号：9787504735102

10位ISBN编号：7504735108

出版时间：2011-1

出版时间：中国物资出版社

作者：马银春

页数：305

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>

## <<马银春如是说私营公司如何做大做强>>

### 前言

马云说：“创业就是活下来，挣钱。

” 黄宏生说：“民营公司是野生的，要生存下来很辛苦。

” 戈登·唐纳森说：“总经理的能力、水平、素质是私营公司成功的关键。

做一名总经理是一门学问，也是一种艺术。

” 当今，私营公司已成为我国最活跃、发展速度最快的经济组织，是市场经济的一支生力军。

它在促进市场变革、商业竞争、科技成果转化、吸纳就业人员等方面发挥了极其重要的作用。

然而，在私营经济繁荣的背后，又面临着生存的艰辛！

下面一个个鲜活的数字足可以说明： 企业经营环境比10年前复杂2.5倍； 企业竞争强度比10年前增加3.3倍； 企业平均寿命是10年前的20%； 企业平均利润率逐年递减10%； 中国私营企业平均寿命2.9年，每3年中100家企业有68家破产。

如履薄冰！

战战兢兢！

这就是中国私营公司所面临的生存环境。

为什么中国的私营公司寿命宛如昙花一现，如此之短？

值得私营公司的老板去深刻地反思。

如何做大、做强私营公司成为私营公司老板不得不关注的焦点。

从小到大，由大到强，是每一位私营公司老板的不懈追求。

如何做大，如何做强，是衡量私营公司是否具有市场竞争力的关键所在。

私营公司从无到有，从小到大，由大到强，它成长过程的每一步都在考验着公司的生存力与竞争力。

俗话说：“物竞天择，适者生存。

”

## <<马银春如是说私营公司如何做大做强>>

### 内容概要

本书基于大量成功的私营公司成长和发展的经典案例，从如何创业开始入笔。

全方位地论述了私营公司做大做强的黄金法则，从私营公司的创立到发展，从市场到营销，从投资到理财，从产品到客户，从人才到管理，从谈判到攻关，深入浅出地分析了私营公司的各个层面，解决了私营公司的老板在经营公司的过程中可能遇到的诸多问题。

我相信，本书能够给徘徊在十字路口的私营公司指引经营的方向，能够给身陷困境的私营公司指点迷津，也能够给顺风顺水的私营公司提供更快地做大做强的指南。

这本书是我博采众长，吸取众多企业家管理智慧汇集而成，也是我经营私营公司十余年来的一点点经验，一点点感悟，一点点体会凝聚而成。

希望能与大家共勉。

这恰是我的责任，也是我的要旨，更是我的夙愿。

书籍目录

第一章 狼道：企业由小壮大的动力法则 1.企业家也是一个“野心”家 2.只要有“羊”，就不能让它跑掉 3.物竞天择，适应市场才能生存 4.不怕失败，才能做大做强 5.居安思危，没有危机就是最大的危机 6.天行健，企业以自强不息 7.赢在速度，市场是“抢”出来的 8.不怕压力，企业往往是“压”大的第二章 创业：懂哪行就做哪行 1.我创业，因为我爱钱 2.隔行如隔山：从熟悉的行业开始 3.创业勿以本小而不为 4.创业是一种磨难，成功离不开“折腾” .....第三章 培养一支狼性团队，让“猫”变“老虎”第四章 走动管理：从员工中来，到员工中去第五章 打造拳头产品，这样伸出来才有力第六章 投资理财：总经理的必修课第七章 市场决定下场，一切都要围着市场“转”第八章 顾客就是市场，没有客户就无法生存第九章 营销是一本无字书，需要摸着石头过河第十章 谈判：赚钱就凭一张嘴第十一章 星星之火，可以燎原

章节摘录

在狼的骨子里，有一种狂野、桀骜的性格，它们时时都处于一种兴奋的状态。在自然界，即使是饥饿、寒冷，每一只狼都充满着生命的活力。它们始终追寻着一个永不更改的目标——“羊”，紧盯那成群的羊并以迅雷不及掩耳的速度去追而逐之，直至将其聚而歼之而罢休。

任正非曾说，“哪儿有肉，隔老远就能嗅到，一旦嗅到肉味就奋不顾身”。正是因为有这样的大气魄，才使得华为在困境中崛起。

做企业办公司需要的正是这种眼光，这种速度。

若没有猎物我们就去追寻，发现了猎物决不让它跑掉，这就是狼的精神。不断地追逐、寻找、发现、追求、获得，这就是狼的生存法则。

我们做企业，无不需要狼的这种精神——发现市场不放过、不舍弃，持之以恒，哪里有市场我们就要把生意做到哪里。

李嘉诚创立的长江塑胶厂就是一个例证：1950年夏，李嘉诚通过分析，预计全世界将会掀起一场塑胶革命，而当时的香港，塑料花几乎是一片空白，于是他创立了长江塑胶厂。

在工厂经营到第7个年头的时候，李嘉诚开始放眼全球。

一天，他在英文版《塑胶杂志》上读到一则简短的消息：意大利一家公司已开发出利用塑胶原料制成的塑料花，即将投入生产并进军欧美市场。

由此，他立即想到了另一个情况，许多家庭主妇喜爱在室内外装饰花卉，但她们不懂如何种植娇贵的植物花卉，而塑料花可以弥补这一不足。

由此判断，塑料花的市场将是很大的，而且他要抢先占领欧美这个市场。

于是，李嘉诚以最快的速度赶到意大利，考察塑料花的生产技术和销售前景。

在意大利，他先以经销商的身份进入那家公司的产品陈列室，可是得不到具体的生产工艺和技术。

他又想出一个绝招，他在这家公司的下属厂打工——清除废品废料。

他和一些技术工人交朋友，从他们口中套知有关技术。

这个重要任务完成以后，他又去了解市场行情，认清了这个行业的未来前景。

<<马银春如是说私营公司如何做大做强>>

编辑推荐

顶级经理人的商业宝典，公司作大强的必备秘笈，做大是硬道理，做强是真本事。这是激励每一位私营公司老板的案头书，这是值得每一位职业经理人品读的书，一本可与公司老板一起分享的书，一本经理人想做大做强必读的书，一本提升经理人管理水平的书，一本汇集了一位成功创业人心经的书。

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>