

<<自己当老板>>

图书基本信息

书名：<<自己当老板>>

13位ISBN编号：9787506418751

10位ISBN编号：7506418754

出版时间：2000-09

出版时间：中国纺织出版社

作者：苏伟伦

页数：310

字数：345000

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>

<<自己当老板>>

内容概要

在今天的社会中，“老板”这个名词，可算是生意场上最受用的称呼。

的确，在市场经济的今天，有多少人都梦想成为老板。

做一名老板，其实是我们对人生的自我能力的一种目标选择，也是一种对自己能力的检验，更代表着一种进取的生活方式。

在工商领域中，老板是商业前沿的先锋。

在很大程度上，工商领域的未来是由老板中的精英掌握。

目前国内小型企业数量占企业总数的98%以上，那些白手起家、自主创业的老板以及他们的事业已经成为公认的成功典范。

这正表明，中国最具活力的私营经济基本上都是由小老板创建和经营的，小老板的事业也广泛分布在各行各业。

人们曾把中国的老板分为三个阶段：第一阶段是20世纪80年代崛起的“个体户”。

由于当时人们的观念与社会环境，“个体户”的成功与个人胆量紧密相关，因此可以形象地称为“胆商”。

第二阶段是纷纷下海的各种“能人”，主要依靠各种关系发家致富；“皮包公司”是典型的形式。

随着市场经济的发展，老板的事业也远远不是依靠胆量和关系就可以获得成功的，老板已经进入一个全新的境界。

有知识、有实务经验、有抱负的企业家已经成为主流，特别是他们以自己拥有的知识、技能作为资本投入经营，形成一个全新的“知本家”阶层，这也成为第三阶段的标志。

因此，可以说老板不管其经营规模的大小，都是社会精英阶层之一，是成功的代名词。

本书作者是想把它作为一本便于使用的指导工具，使读者掌握独立经营的基本要素，因此没有涉及大量的经营细节，对于那些想了解如何创办自己的企业并怎样成功的经营，想得到一个实用、常识、明了解释的人们来说，这本书就是你们所要的。

本书从办公司、当老板的一些极细微的地方说起，由小见大，在商言商，很有说服力，极具操作性。

<<自己当老板>>

书籍目录

第1章 当老板的条件 充满自信 出色的经营能力 坚持不懈的精神 竞争意识 乐于工作, 乐于领导 危机意识 精细、敏感的作风第2章 投资理财素质测试 理财观念的测试 钱财知识的测试 金融词汇的测试 投资理财心理与能力测试 风险承担意识测试 金钱焦虑程度测试 花钱态度的测试第3章 选择经营行当 生意的季节性 受到宏观经济形势的影响程度 产业的受管制程度 对不确定的供给素的依赖程度 该行当的成长性 盈利能力 影响经营成败的基本因素 从技术变革中受益 规避竞争 个人兴趣 该行当是否容易进入第4章 开业登记与审批 开业登记的主要事项 筹建许可证和营业执照 税务登记第5章 开业忠告 确定开业意向, 不做蚀本生意 认真选择店面, 不要盲目设点 不要对工作环境马马虎虎 不可忽视人际关系 紧跟市场变化, 不要成为后来者 确定顾客对象, 不要针对所有消费者 不要盲目进货 不要忽视促销策略 要不要借贷为耻 确定集资额度与方式, 不找无准备之仗 不要失信于银行 不要马虎计算成本 不要分散投资 刺激资金周转, 最好不要记账第6章 事业开拓常识 创业途径 选择合适的合伙人 筹资 迈出第一步 学历与创业有多大关系 竞争时代第7章 精打细算 从细微处着手降低成本 减少浪费和降低开销 用花钱的办法省钱 密切关注隐藏成本第8章 经营 经营场所 人员聘用 经营策略 财务报表及分析 不怕挫折 公司气氛的营造 忧患意识 成长曲线图 坚持主业与多元化经营第9章 行销妙招多 以低成本做大广告 品质保用期 组织商会 给常客赠品 处理滞销产品 花时间选择广告公司 提醒客户注意你的存在 先不要设计企业商标 学习其他行业经验 了解竞争对手 善用竞争环境 仿效折扣商店 使员工了解竞争对手 只要第一流客户 不放过任何商机 请客户参观自己的产品 整合行销力量 创立会员俱乐部 节约客户时间 管理代理商 创造宽松环境 发展国外代理商 寻找海外经销商 是否授予独家代理权 通过网络接触潜在客户 请客户进行测试 预先进行市场调查 请目标客户参与调查 了解客户不满的原因第10章 创业与公共关系 现代公共关系和传统交际有无区别 创业者离不开现代公共关系 现代企业公关有哪些要点第11章 提高信息运用能力 信息时代的组织变化 灵活运用信息 测量与分析信息运用能力 信息运用能力的加强计划 强化企业的学习第12章 未来的利润 了解客户的偏好和需求 发现潜在客户 争取更多的客户 与对手竞争 设法获得更多利润第13章 管理制度典范 人事循环 销售循环 购置循环 生产循环 固定资产循环 会计循环 融资循环第14章 像老板一样思考 信任 沟通 距离 公正性 投入 开放 利润 标准 支持第15章 远离当老板的误区 走出性格误区 知识与经验的误区 经营误区 决策与管理 融资误区 人事误区 不必“事必躬亲”第16章 创业经典案例 七个贫困大学生合伙开店当老板 下岗女工自己当老板 73岁老大妈照样当老板 在校大学生利用电脑创业当老板 弱女子自己当老板 终成女强人 打工仔变身石材老板 中国留学生外国当老板

<<自己当老板>>

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>