

<<成本战争>>

图书基本信息

书名：<<成本战争>>

13位ISBN编号：9787506450522

10位ISBN编号：7506450526

出版时间：2008-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：田长路

页数：275

字数：194000

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>

## <<成本战争>>

### 前言

进入21世纪后，随着企业间竞争的加剧，企业原本赖以生存的技术优势越来越难保持，暴利行业透明化程度也在不断提高，经营者大叹赚钱之难。

这种种现象无不在暗示着：微利时代已经不可遏制的到来了。

那么，在这个微利时代，企业应该怎样做，才能更好地生存呢可以说，这没有秘笈，除了向成本开刀。

向成本开刀，就要把生产成本、人力资本、采购成本等降低到最优，以节约为导向，珍惜企业的每一分钱。

可以说，缩减中间环节是降低成本的一个方式。

把不合理的中间商砍掉能节约一部分成本。

滔滔江水源自细流。

企业节约的可能只是一小部分，但这样能使成本降低，让产品变得更加有价格优势。

不论是加快运转使成本翻出多倍效益来抵消损失，还是控制预算通过细节来节约成本，两者的目的是相同的，只是途径不同而已，但都是企业必将面对的问题。

此外，处理好突发事件也是控制损失的重要一步，它考验的是领导者前瞻性的眼光以及应变的能力。

那么如何控制损失呢英明的领导者会及早防范，以期把损失降到最低。

## <<成本战争>>

### 内容概要

随着社会的发展，技术的进步，微利时代不可遏制的来临了。

在新形势下，如何既快又准地投入战斗，占得先机，赢取财富呢？

这是摆在企业家面前的一道难题。

本书能帮助企业家们认清形势、控制成本，在日渐激烈的市场竞争中打好成本之战。

本书共分八章，深入细致地分析了企业在控制成本、运转、预算、突发事件处理等各方面的问題，并给出了精当的应对策略。

本书注重实战，希望通过经典案例深入浅出地解决企业家在实际中遇到的困难。

## <<成本战争>>

### 作者简介

田长路，1959年8月出生，副教授，当过知青，从事过行政管理工作，现在湖南省湘西自治州州委党校从事经济管理教研工作。

在《湖湘论坛》、《科技资讯》、《重庆社会主义学院学报》等多家刊物上发表过数十篇经济管理专业学术论文。

近年来着重于成本管理的研究。

## &lt;&lt;成本战争&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 微利时代，低成本造就利润空间 微利时代，大势所趋 抢先低成本，商家满钵金 案例分析：康柏公司总裁菲弗尔：用降价占据市场 价可低，质不可低 技术提上去，成本降下来 价格微利，百姓获益 控制不必要的开销 定价的玄机 沃尔玛打造零售王国 香港船王的成本管理策略 案例分析：美心公司如何降采购成本

第二章 将多余的中间商砍掉 拿走中间商的“蛋糕” 多级代理，利润无几 与生产商面对面 如何节约采购成本 不可“砍尽”中间商 基恩爱公司的整合直接营销模式 案例分析：戴尔的直接模式

第三章 向冗员下手，节约人力成本 冗员造成低效率 冗员与成本 通晓衡量人才的标准 如何向冗员下手 案例分析：IBM首席执行官郭士纳：痛苦，但很必要 发挥人才的作用 成本战争制胜关键：少而精的团队 案例分析：菲亚特精简高效促发展

第四章 运转速度加快，让成本翻出双利 建立高效组织机构 案例分析：杰克·韦尔奇的大手笔——扁平化组织结构 加快运转，减轻库存压力 速度快一点，利润多一点 技术日新月异，“慢转”增加损失 成本战争：速者胜 企业的撒手锏——先进的技术 运转速度，考验经营者的眼光 优化内外部配置，使企业高速运转 案例分析：甲骨文公司的高效运作模式

第五章 经费预算控制，节约内部成本靠细节 做好计划，搞好预算 控制预算经费，从源头上节约成本 经费预算与执行 小细节，大节省 案例分析：丰田——拧干毛巾最后一滴水 如何节约制造成本 超出预算的应对 将节约进行到底 案例分析：克莱斯勒如何节约成本

第六章 突发事件处理，把损失降到最低 突发事件的定义及危害 分清主次，应对危机 果断决策，临危不惧 控制事态三法 严防人为因素造成的损失 不可避免的恶战：企业间竞争 加强企业管理，消除内部隐患 树立危机意识，应对突发事件 谨防大客户倒闭 少受损失也是降成本 思想有多远，损失有多低 案例分析：雀巢公司失败的危机处理

第七章 及时跟进产品，把创新当成促进力 加速产品的更新换代 找出需要创新的薄弱环节 创新永远要比对手快 渐进式创新模式 把创新当成企业的生命 模仿高手创新法 成功源自创新 打破传统，开拓创新 案例分析：索尼的创新之路

第八章 现金为王，利用现金与成本的关系 把现金放在首位 规避恶性循环 有现钱就有生命力 现金支付的技巧 利用现金的超现作用 成本战争：以现金为王 案例分析：新希望集团稳步发展的秘密——良好的现金流参考资料

## &lt;&lt;成本战争&gt;&gt;

## 章节摘录

首要的任务是寻找利润区，想方设法活在利润区。

从这个意义上讲，传统的提高收入的手段正在逐步失去原有的效力和光环。

比如，依靠促销增加收入，增加产品数量增加收入，通过广告轰炸提高知名度带动销售，炒作产品概念实现增长，实施人海战术扩大销量等。

未来的竞争不再是一招一式的销售伎俩以及营销上的“花拳绣腿”，取而代之的是盈利模式的比拼。盈利模式是研究与实现企业的利润来源、生产过程和产出形式的系统方法，是企业提高销售收入和经营质量的唯一出路。

其实，开发出好的盈利模式也没什么特别的秘诀，关键是要密切关注消费者，满足他们已有的或潜在的需求，同时为这种模式找到一定的门槛，如技术、资金、时间、空间等。

重庆有一个叫“珍珠”的小姑娘待业后，在一条冷清的小街租下6平方米的公用电话亭，准备做点小生意。

起初她发现打电话的人站着打不舒服，就搬来了一个靠背椅；又发现需要记录时，打电话者总是手忙脚乱，于是在电话机旁放了个小纸盒，里面放好小方纸和圆珠笔。

这样一来，尽管这条小街有好几个电话亭，但人们总是喜欢到她这里来打电话。

于是她又新装了两部电话。

接着她发现有人等电话时问她有没有香烟、饮料，她立即进了些货；又发现情人们打电话时，女伴在旁边嘴里总是嚼个不停，她马上又进了些小食品。

这样，顾客上门越来越多，大多是回头客……半年后，珍珠的小小电话亭办成了零售店。

她的成功得益于不断满足顾客的需求，及时派生出各种服务。

这便是按照人的本性顺其自然地开发的一种盈利模式，做起来既省劲儿又备受欢迎。

## <<成本战争>>

### 编辑推荐

进入21世纪后，随着企业间竞争的加剧，企业原本赖以生存的技术优势越来越难保持，暴利行业透明化程度也在不断提高，经营者大叹赚钱之难。

这种种现象无不在暗示着：微利时代已经不可遏制的到来了。

在新形势下，如何既快又准地投入战斗，占得先机，赢取财富呢？

这是摆在企业家面前的一道难题。

本书能帮助企业家们认清形势、控制成本，在日渐激烈的市场竞争中打好成本之战。

本书的理论丰富，言浅而意深；大量的案例，精当而使人警醒。

相信本书能帮助企业管理者有效控制成本，在这个众行业渐趋微利的时代，打好成本之战。

微利时代，就是比拼成本，只有降低成本，企业才有赖以生存的利润空间，企业才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。

砍杀成本，就得下刀，而且一定要狠，狠下手，就有高产出；下刀时还要准，砍下去，就见真功夫，刀刀若能击中要害，处处都是无穷效益。

微利时代，低成本造就利润空间，将多余的中间商砍掉，向冗员下手，节约人力成本，运转速度加快，让成本翻出双利，经费预算控制，节约内部成本靠细节，突发事件处理，把损失降到最底，及时跟进产品，把创新当成促进力，现金为王，利用现金与成本的关系。

<<成本战争>>

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>