

<<给你一个公司，就能赚钱>>

图书基本信息

书名：<<给你一个公司，就能赚钱>>

13位ISBN编号：9787515800318

10位ISBN编号：7515800313

出版时间：2011-11-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：陈春洁

页数：179

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>

## <<给你一个公司，就能赚钱>>

### 内容概要

向采购要利润

向管理要成绩

向销售要收入

看完这本书，关于赢利就彻底清楚了

中小企业、创业企业生死攸关的3大命门

精炼、明确、实用，堪称本土版《发现利润区》

为了帮助广大企业经营者实现赢利的目标，作者在跟踪分析那些成功企业的基础上，结合大量实例，总结出一套成功的企业经营管理思路，并据以出版奉献给大家。

对于那些处于经营困境的企业，可以从中找到错误经营的根源所在，从而走上正确的经营之道；对于那些期望创业成功的新企业，则可以系统学习到一套经过实践检验的正确经营之道，少走弯路迅速发展壮大；即使对于那些目前发展良好的企业，也可以从中校验自己的经营思路。

<<给你一个公司，就能赚钱>>

作者简介

陈春洁

国家注册会计师，10余年企业管理、市场营销经验。

从事过汽车、房地产、培训咨询等多个行业，历任财务主管、市场总监、销售副总、企业顾问等职位。

已出版《财务部》、《售楼部管理手册》、《房地产销售人员培训教程》等多部著作。

## <<给你一个公司，就能赚钱>>

### 书籍目录

#### 第一部分 向供应商要利润——降低采购成本

##### 第一章 挖掘采购的利润

从2%到10%

关注采购总成本而不仅仅是价格

直接到地里去买“土豆”

不断开发新的供应商

在原材料替代品上下功夫

##### 第二章 选择最优的采购方式

享受“电子采购”的实惠

集中采购带来规模效应

竞标采购降低采购成本

“RAT”为你争得最低价

##### 第三章 举起砍价的大刀

单项成本挤出价格水分

别让采购员单独去谈价格

找“老阿婆”当砍价专家

实施大胆的“逼迫”策略

回应“恐吓”决不留情

让“审计专家”发挥作用

#### 第二部分 向管理要绩效——降低中间费用

##### 第四章 向员工要利润——巩固利润的根基

用放心的人

用人所长

敢于任用强人

打造最佳组合

绝不多用一个人

确保用量与紧迫感的平衡

把培训看作是最有价值的投资

及时给予相应奖惩

机构时刻“瘦身”

举起“解雇”的大刀

##### 第五章 向财务要管控——提升财务的服务力

提升财务的功能

看清自己的财务地图

让“血液”保持流动畅通

不可忽视的“应收账款”

##### 第六章 向生产要效益——既要好产品也要低成本

别让R&D打水漂

产品设计决定产品成本

严格控制质量损失成本

尽量避免不必要的物料浪费

时刻保证设备处于最佳状态

安全生产是最大的资源节约

5S助你提高工作效率

目视管理帮你有效组织生产

<<给你一个公司，就能赚钱>>

标准化作业让工作有迹可循

第七章 向管理要效益——砍去不必要的费用

一切从零开始

警惕“破窗”效应

先砍费用，再提问题

第三部分 向销售要收入——提升销售利润

第八章 向产品要价值——提升产品的附加值

不卖产品卖方案

不卖制造卖“符号”

一个比十个更好卖

品类创新，缔造王者

一切行为从消费动机角度入手

第九章 向市场要地位——提高产品的利润

第一的力量

聚焦，集中兵力

专注于某个领域

从客户细分入手

传达你的“专属”概念

小心多元化的“陷阱”

第十章 向客户要忠诚——促进可持续发展

让客户满意

引导客户的期望值

信守自己的承诺

用心培养忠诚客户

加大对老客户的投资

## <<给你一个公司，就能赚钱>>

### 章节摘录

实行单一首脑负责制 副职过多是机关事业单位也是企业的一个常见毛病，一个企业经常有好几个副总，有的甚至连一个部门都设有副经理。

副职过多，容易产生层次不清晰的问题。

并且，一个企业、一个部门几个头，肯定会有许多矛盾、纠缠不清的东西，甚至是争权夺利，产生“公司政治”，最终遭殃的还是企业。

即使因某些方面的需要确实需要设置副职，那就让部门经理来兼职好了。

也就是说，与其专门找个人来当副总，还不如给部门经理一个更有诱惑力的头衔。

这样，表现出色的部门经理名义上得到了升迁，同时也给了其他人一个努力的方向。

并且，这样由部门经理直接兼任的副总，其对自身职责所管辖的范围也更为贴切。

.....

## <<给你一个公司，就能赚钱>>

### 媒体关注与评论

“人才是利润最高的商品，能够经营好人才的企业才是最终的大赢家。

”——柳传志（联想集团董事局主席）

“在企业内部，只有成本……除非一个企业产生的

利润大于其资本成本，否则这个企业是亏损经营的……到挣足它的资金成本以前。

企业没有创造价值。

是在摧毁价值。

”——彼得·德鲁克（现代管理学之父）

“多挣钱的方法只有两个：不是多卖，就是降

低管理费。

”——李·艾柯卡（克莱斯勒汽车公司前总裁）

“省钱就是挣钱。

”——约翰·洛克菲勒（美国石油大王）

“经营管理，成本分析，要追根究底，分析到

最后一点。

”——王永庆（台塑集团前董事长）

“我是看别人看不到的地方；第二，算别人算不清

的账；第三，管别人不管的事情。

我认为董事长就做这三件事。

”——冯仑（万通集团董事局主席）

## <<给你一个公司，就能赚钱>>

### 编辑推荐

看完《给你一个公司，就能赚钱》关于赢利就彻底清楚了，中小企业、创业企业生死攸关的3大命门，精炼、明确、实用，堪称本土版《发现利润区》。

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>