

<<全面降低成本的34个细节>>

图书基本信息

书名：<<全面降低成本的34个细节>>

13位ISBN编号：9787534445262

10位ISBN编号：7534445264

出版时间：2012-9

出版时间：江苏美术出版社

作者：千高原

页数：250

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>

<<全面降低成本的34个细节>>

内容概要

本书从降低成本的细节入手，为企业提供了降低成本的行之有效的方法。本书行文简练，重点突出，易读易用，希望本书能够帮助企业家们最大限度地降低成本，从而为企业争取最大的利润。

<<全面降低成本的34个细节>>

作者简介

千高原工作室成立于1999年，成功策划了700余种图书，在出版发行界享有盛誉。千高原工作室策划组织了“商务书库”、“语研书库”、“中小企业创业文库”、“宾馆酒店管理实务丛书”“亲子教育”等成系列丛书，2012年底加盟江苏凤凰美术出版社有限公司。

<<全面降低成本的34个细节>>

书籍目录

第一章 就这样做好成本分析

细节1：如何理解降低成本的意义

细节2：如何做好企业成本分析

第二章 就这样降低采购成本

细节3：如何建立一个好的采购部门

细节4：如何制定采购计划

细节5：如何砍价更有效

细节6：如何与供应商打交道

细节7：如何降低材料单价

细节8：如何预防采购中的诈骗事件

第三章 就这样降低生产制造成本

细节9：如何降低加工成本

细节10：如何做好生产成本控制

细节11：如何降低质量成本

细节12：如何降低产品开发成本

第四章 就这样降低营销成本

细节13：如何做好营销成本的分析与预算

细节14：如何降低营销渠道成本

细节15：如何降低市场信息收集成本

细节16：如何降低促销成本

细节17：如何降低自营销渠道成本

细节18：如何做好应收账款控制

细节19：如何运用80 / 20法则降低营销成本

第五章 就这样降低人力资源成本

细节20：如何做好人力资源成本的管理

细节21：如何消除人员浪费

细节22：如何打造一个高效团队

细节23：如何将薪酬与业绩挂钩

细节24：如何保持企业的高效率运营

第六章 就这样降低库存成本

细节25：如何认识企业库存

细节26：如何理解与库存有关的业务

细节27：如何做好库存管理

细节28：如何形成零库存

第七章 就这样降低决策成本

细节29：如何理解决策的重要性

细节30：如何削减企业决策成本

细节31：如何洞察危机，败中取胜

第八章 就这样降低日常管理成本

细节32：如何抓住每一项成本

细节33：如何通过改变不良习惯降低成本

细节34：如何从细节入手降低成本

<<全面降低成本的34个细节>>

章节摘录

建立一个好的采购部门对任何一个企业来讲都是降低采购成本的关键所在。一个好的采购部门，时刻都应以降低采购成本为己任，把降低采购成本提高原材料质量作为工作的终极目标。

企业的成本是否可以降下来，首先要考察的是采购成本，采购成本是否可能降下来，首先要考察的就是企业是否有一个尽职尽责的采购部门，是否有一群全心全意为企业着想的采购人员。

一、从选择采购员开始 采购部门由采购员组成，不论多少，只要企业存在采购环节，就要存在负责采购的采购人员。

采购员的工作性质决定采购人员的选择不能等同于其他人员的选择，因此选择采购员要慎之又慎。

选择得好，可以为企业节省大笔的采购成本，选择不好，就像是为企业开了一个大漏洞，粮仓里养了一只硕鼠一样，后患无穷。

在朋友中，一提起采购员这个职业，大家无不以羡慕的口吻说上一句：美差啊。

确实是美差，采购员是各个企业争相讨好的人物，请客吃饭，回扣红包，变着花样的贿赂，为的只是采购员点个头或者从中美言几句，就可以做成一笔大单。

而采购员所在的企业往往因为采购员的“吃人嘴短，拿人手短”而白白付出高出市场价格的采购费。可见，成本外流，其实很简单。

采购员便是这成本外流的第一道闸门，而这道闸门也是最容易被利益冲破的，一旦这道闸门被冲破，企业将面临巨大的损失。

所以我们说，选择好采购员是建立好的采购部门的基础。

那么好的采购人员应该具备哪些特质呢？

1.懂技术、理智不盲目 出色的采购人员对所需设备的性能、原材料的质量、零部件的规格以及供应者提供的产品是否符合质量要求都心中有数；他们不应是盲目型的购买者，也不应是冲动型的购买者，而应该是理智型的购买者；他们对商品的质量要求比较严格，供货要求适时，特别强调售后服务是否跟得上，而很少受情感因素的影响。

只有这样才能保证采购的商品能物有所值、物有所用。

2.具有主人翁责任感 虽然是老生常谈，但不能否认这种主人翁责任感对于选择采购员的重要性。

“公家的钱不花白不花”的思想还深植在大多数人心中，可想而知，一个有如此想法的人做采购工作会是怎样的结果。

3.脚踏实地、中正诚实 脚踏实地的、中正诚实的员工不会痴心妄想，他们注重工作的实效而非一时之荣耀，他们忠于工作，忠于企业，不会因一时的贪心而置企业利益与个人前途于不顾，而是值得信赖的人。

4.知恩图报，重情重义 这种人对于世事常怀感恩之心，重情重义，轻名轻利。

如果企业或老板对他们能巧施恩惠，加以提拔或寄予厚望，那么他们将会全心全意为企业和老板服务，通常不会轻易背叛企业。

5.具有协作精神 采购人员应该是具有协作精神、目光长远的人。

采购的目的不仅仅是买进商品，更是为了运用商品具有的功能。

所以，采购人员需要具备协作精神，积极地保持与生产、技术、财务人员的联系，从而分析研究货物的性能，掌握商品的价值，使自己对采购行为做出的判断不仅着眼于眼前，而且要着眼于企业的更高角度，从而使采购回的商品真正能够做到物尽其用。

6.掌握大量信息 一个出色的采购员还应该是一个信息十分灵通的人，他们要做到对市场行情了如指掌，就必须在头脑中贮藏大量而且准确的活信息。

他们在日常工作中必须眼观六路，耳听八方，时时处处留心，通过耳闻目睹、日积月累掌握大量有用的信息。

只有这样，他们采购回的商品才能既价廉物美又适应最新需求。

二、采购员绝对不应该是定价员 张某经常在所住小区的某一个水果商那里买水果，久而久之，与商家变得很熟，于是，他不再好意思与他们讨价还价，也不再好意思挑剔商家推荐给他的水果是否新鲜，

<<全面降低成本的34个细节>>

甚至不好意思去别家水果商那里购买。

张某彻底成了他们的俘虏，尽管他心中很不情愿。

采购员与供应商之间的关系如同张某与水果商之间的关系，他们会在讨价还价的同时有意无意建立某种个人关系，因为，采购员很可能会像张某一样因不好意思而成为供应商的俘虏。

一旦发生这种情况，企业就不要再指望采购员为企业争得多少先机，即使他是个合格的采购员。

企业能做的就是给采购员施加压力：不给他最后定价的权力；或者做采购员的坚强后盾：在价格还没到底，而他无法继续压价的时候，可以抬出上级与供应商斡旋。

请注意，是不给他最后的定价权力，而不是不允许他同供应商讨价还价。

三、“无赖”与采购专家同样必不可少 小王与小李一同逛街，小王看好一条裙子，却因为价格原因始终无法与商家达成共识。

就在小王要放弃的时候，小李竟然直接掏出钱来，塞进商家的手里，自顾自地包起裙子递给小王，一边笑一边说：“就这么多了，卖也得卖，不卖也得卖！”

在商家还在愣神的时候，小李已经拉了小王的手冲了出来。

而她付给商家的钱竟然比刚才商家坚持的底线还要少。

小王笑称小李为“小无赖”的同时，不得不承认，其实她是个砍价高手。

大多数企业都重视采购，为了压低原材料成本，不惜花重金聘请采购谈判专家，以期把供应商的生产原料或服务价格压到最低，而忽略了供应商早已经熟悉了采购专家的谈判套路。

所谓兵来将挡，水来土掩，针对采购专家的套路，供应商自有他的破解之法。

所以，实际上，供应商对采购谈判专家早已经应付自如了，恰恰是对“无赖”式的砍价高手缺乏认识。

如果企业适时打出“出其不意，攻其不备”这张“无赖”王牌，往往会收到意想不到的效果。所以说“无赖”与采购专家同样必不可少。

<<全面降低成本的34个细节>>

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>