

<<如何经营中小企业>>

图书基本信息

<<如何经营中小企业>>

内容概要

本书是现代企业家创办或购买、经营中小企业不可多得的指导书。

作者凭借40年经营中小企业的丰富经验，沿着判断是否适合做中小企业、如何开办或购买、如何运营、到最终成为一个成功的中小企业业主这条主线，详尽地阐明了如何构筑个人的财务基础、企业定位、制定企业计划、选择企业制度、确定营销战略、产品的销售、促销和定价、为消费者服务、企业财务管理、避免失败、企业内部人事雇佣及管理、企业税务管理、有关企业的法律制度以及企业在增长中存在的问题及对策等内容。

最为可贵的是，该书为创办或购买、经营中小企业开出了许多妙方良策，具有极高的实践指导价值。该书作为MBA的教科书或必备的自学用书也是非常合适的。

<<如何经营中小企业>>

作者简介

<<如何经营中小企业>>

书籍目录

第一部分 成为一个企业家

第一章 你适合做中小企业吗

什么是企业

中小企业（也是大企业）的基本要素

中小企业是大企业追求的目标模型

不同的人、不同的企业、相似的议题

我们给企业家的定义

是中小企业还是恶作剧

金字塔型体制及其同类

居家工作的机会

中小企业业主的才能测试：你具备中小企业业主的素质吗

准备

试题

给测试打分

通过该测试就能保证做一个成功的企业家吗

作出决策去拥有一个中小企业

拥有自己企业的理由

不拥有自己企业的理由

开办自己企业的决策

成为一个更好的雇员

在一个更大的公司做管理工作

从大公司转到小公司工作

购买一个现有的企业

向别人的企业投资

第二章 构筑你个人的财务基础

安排好个人财务的重要性

割断脐带更加轻松

提高企业生存能力的可能性

保持家庭和谐

你在个人财务上要做的事情

评估你的财务形势和目标

缩减你的开支

建立你的现金储备

利用业余工作保持收入稳定

评价和替换福利

养老储蓄计划和退休金

健康保险

伤残保险

人寿保险

牙险、视力险及其它保险

社会保障税

休假

管理企业开办后的个人财务

第三章 找到你的适当位置

为什么你不需要一个新的定位或一个伟大的计划

<<如何经营中小企业>>

怎样选择你的企业

考虑你企业的类型

善用“意外机遇”

把握你的技能、兴趣和工作经历

缩小选择范围

充分利用政府资源

认识你的首要资源 你自己

第四章 把你的构想变成计划

你的企业宗旨 在你选择去作规划时

制定你的企业宗旨

让你的企业宗旨深入人心

你的企业计划：没有它就不要开始办企业

作为路线图的企业计划

作为筹资工具的企业计划

撰写企业计划

第一部分：企业概况

第二部分：管理

第三部分：营销计划

第四部分：管理计划

第五部分：风险

第六部分：财务管理计划

注意更新企业计划

第五章 融资、所有权和组织形式选择

推断你的初始现金需要量

内筹：运用你自己的资源

外筹你需要的资本

银行融资

非银行融资

所有权的选择：独资、合伙和股份制

作为一个唯一的企业主

与合作伙伴和小股东分享权益

求助于公众：兑现

实体选择：你将组成公司吗

非股份公司选择

股份企业实体

有限责任公司：一种混合的发明

第二部分 购买现存的企业

第六章 鉴别购买合适的企业

为什么选择购买

你想避开创办企业的激战和烦恼

你想减少风险

你可以通过加价来增加利润

你想有一个已经建立起来的现金流

你没有好的企业创意

你想打开锁着的门

你不是个了不起的销售人员

为什么选择不购买

<<如何经营中小企业>>

你不喜欢继承别人的行李
你打算简化调查工作
你缺少资本
你不能扭转潜在的低回报
不能得到创建企业的满足感
购买企业前你应具备什么
企业经验和训练
预付定金
怎样发现好企业
确定你的参考项目
找向导
你会考虑一种专营权吗
专营的优点
专营的缺点
什么是传销公司 (MMC)
当心金字塔
寻找较好的传销
第七章 提出成功的买方报价
评价待售的中小企业
业主和主要雇员的背景怎样
为什么业主要卖他的企业
你要购买什么样的企业文化
财务报表揭示什么
公司租赁合同的条件是什么
评价专营权的特殊问题
提出购买企业的买价
组织一个一流的咨询队伍
谈判做成一笔好的交易
应付的努力
转入你新买的企业
第三部分 成功经营中小企业的秘诀
第八章 像万能博士一样的企业主
新创办企业的事务细节
购头保险
员工的补偿保险
交纳联邦政府、州和地方税
议定租约
保留雇员记录
取得执照和许可证 城市、州和联邦政府
签署支票
确定需要委托出去的工作
中小企业可以委托出去的典型工作
有关确定委托内容的问题
为什么你需要良好的会计制度
你将使用何种会计制度
控制你的支出
固定费用与变动费用

<<如何经营中小企业>>

零基预算

处理与供应商的关系

处理与你企业以外银行家、律师和其他人的关系

银行家

律师

税务咨询者

顾问

政府

第九章 确定营销战略：产品开发、促销、销售、分销和定价

营销例证与定义

产品和服务开发

促销：公布消息

网络

口头传播：推举的力量

媒体广告

宣传

分销：让产品进入销售渠道

产品分销与服务分销

产品的直接分销

间接分销

分销中的决策

定价：成本与增值之和

影响定价的六个要素

确定价格

销售：轮胎在这里撞击路面

走进企业或在企业之外，这是问题所在

成为一个以销售为驱动力的公司

第十章 让你的客户高兴

留住好客户的秘诀

第一次就赢得客户的信任

继续让度较多的价值

公司的政策可以变通

从客户流失中接受教训

客户服务是客户购买的一部分内容

与不高兴（和难应付）的客户打交道

听、听、听

寻找解决办法

第十一章 关注财务信息：现金流量、成本和盈利能力

现金流量 驱动企业发展的原动力

了解你的财务报表

损益表

资产负债表

把数字变为订动

企业的关键比率和比例

管理存货

回收应收账款

找到可能支付的客户

<<如何经营中小企业>>

管理你的应收账款

提高获利能力的三种方法

减少（控制）费用

增加利润

增加销售收入

第十二章 成功路上摆脱失败的首要因素

打破孤立的格局

像海绵吸水那样吸收信息

找一位指导者

与同行广泛联系

组成一个顾问团

寻找一位合作伙伴

加入一个贸易协会

置于信息之中

第四部分 保持企业正常运营

第十三章 找到并留住杰出雇员

你为什么需要杰出员工

组建一个杰出的员工队伍

招聘提示

面试过程

培训你的雇员队伍：这是一种投资

激励你的员工队伍：报酬与工作表现相对应

设计报酬计划

达到SMART！

为每个人工作设定目标

制定业绩期望

评价雇员的工作表现

中止工作关系 解雇雇员

工作关系：设计一个灵活的组织图

你为什么需要一本员工手册

雇主成功的主要因素

灵活性：某些原则是可以变通的

责任感：执行与不执行都有相应记录

善始善终：你做的越多，你需要的越少

租借员工的选择

第十四章 给雇员提供福利

中小企业养老计划：未被理解的福利

从中小企业养老计划中得到最大价值

SEP-IRAs计划

Keogh计划

401(k)计划

403(b)计划

SIMPLE计划

向雇员讲清养老计划事项

是否分享权益

股票和购股权

雇员股票所有权计划

<<如何经营中小企业>>

买卖协议
保险和其他福利
健康保险
伤残保险
人寿保险
受赡养者照料计划
灵活的福利计划
假期
第十五章 法律的威力：规章 制度和法律问题
有关中小企业的全部法律
有关创办企业的法规
执照、注册和许可证
保护创意和计划：商标权、专利权、NDA和版权
与顾客和供应商签约
雇用和劳动法
第十六章 驾驭小型企业的税务
纳税方面变聪明些
阅读所得税指南
使用所得税申报软件
雇用帮手
保留良好的财务记录
了解你的所得税档次
在就业税收问题上做到最好
明确你的福利选择
及时缴纳税收
小心雇用“独立承包者”
雇用你自己的孩子
纳税上的明智做法
明智地做好设备扣减
在企业用车方面不要浪费过多的资金
最大限度地减少娱乐和旅游开支
税收及选择合适的公司实体
第十七章 企业成长中的问题
认识企业的三个阶段
起步阶段
成长阶段
转变期
感受人力资源问题的影响
人力资源问题
人力资源发展的三个阶段
谈谈时间管理问题
时间的浪费者
时间的节约者
为你的中小企业选择最好的管理制度
目标管理
参与管理
职工所有权

<<如何经营中小企业>>

质量圈

全面质量管理 (TQM)

再现管理

开卷管理

调解企业纷争

调解检查清单

进行5分钟外貌测试

在发展的企业中找到你的角色

抚平增长中的伤痛

向管理者转变

进行大的改变

第五部分 经验与忠告

第十八章 家庭企业的十个提示

像经营一般企业那样经营你的家庭企业

让你所做的事合法

做事情要一次做好

家庭企业要有职业形象

制定营销战略

有效地利用时间

激励自己

将你的配偶或其他家人纳入其中

融入企业圈

要认识到居家工作不是一顿免费午餐

第十九章 计算机帮你经营中小企业的十种方法

激发和探求企业创意

寻找良师益友

购买一个企业或专营权

寻求融资

营销企业

整理和分析财务状况

汇总税收

避免与律师打交道

节约时间和金钱

跟上技术进步

第二十章 管理增长中企业的十点忠告

把注意力放在你能做的和做得最好的方面

必要时服从规则

支持雇员的责任感

考虑80/20法则

事先就考虑：今天发生的什么事是昨天的错误造成的

把问题留到第二天解决

解决冲突

讲究谈话艺术：你传送出去的讯息是至关重要的

牢记并回顾你的使命

遵循多理由法则

译者后记

<<如何经营中小企业>>

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>