

<<小公司第一年的生存法则>>

图书基本信息

书名：<<小公司第一年的生存法则>>

13位ISBN编号：9787802138636

10位ISBN编号：7802138639

出版时间：2010-5

出版时间：海潮出版社

作者：宇琦，柯亮 编著

页数：308

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>

## <<小公司第一年的生存法则>>

### 内容概要

本书从经营小公司的实际出发，展示了一个小公司应该如何专业化运作、如何提升自创品牌价值、如何推陈出新、如何提高自身核心竞争力、如何营建企业文化、如何树立诚信……为小公司的未来展现发展蓝图，指明前进方向，避免重蹈那些已经倒闭公司的覆辙，帮助小公司从平凡走向卓越，从弱小走向强盛。

## &lt;&lt;小公司第一年的生存法则&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 新创公司需有胆，创立公司并非超人才能做 小公司创业，当年比尔·盖茨也是这么起家的 火车跑得快，全靠头来带 修身才可齐家，率领大家共同致富 以自己最熟悉的行业为根据地 心有多大，舞台就有多大 领头羊须具备的六项才能 运筹帷幄，站得高方能看得远 该如何捕捉商机

第二章 新创公司需有识，看准项目打人市场从头做起 看准机遇，该出手时就出手 认准目标，行行出状元 好好把握政策调整的契机 大有作为的“新新”人类“消费大市场” 经商是大胆远见者的游戏 有些需求，是可以创造出来的 获得政府的支持 小公司与全球大局密不可分

第三章 新创公司需揽客，快速积累起第一批客户资源 第一个客户对小公司有非凡意义 保持微笑，再难缠的顾客你也可以应对 一流的服务：服务好才是真的好 将客户的要求存储在上 从产品到售后都有高质量服务 做到比顾客还了解顾客 以德报怨，要能听得进去顾客的抱怨 客户的宣传效力是你想象不到的 熟知客户心理：一方水土养一方消费者

第四章 新创公司需高效，找到最有效率的管理模式 成功的决策者可以“化腐朽为神奇” 左右公司命运的四大决策关键点 以退为进，决策意味着有取有舍 利弊权衡，做决策要学会优选法 集思广益，决策其实是群体智慧的升华 果敢对于决策者的重要意义 顾大局，决策要从全局利益出发 做决策要讲科学而非凭直觉 决策的关键在于不打折扣的贯彻执行 决策不容朝令夕改

第五章 新创公司需立名，一击即中把营销做到位 营销总方针：一切以市场为中心 营销不只是机械单一的推销“故弄玄虚”，充分调动顾客的猎奇心 立体思维，营销途径要多样化 集中思维，营销手段要专业化 根本思维，营销准则要合法化 明星代言助阵如虎添翼 情感营销，屡试不爽的秘笈 通过研究顾客心理来制订销售方案

第六章 新创公司需业绩，全力以赴攻下每一单生意 谈判，集中优势力量全力出击 先预设好谈判底线 商业谈判中应注意的小事项 商业谈判应该学会适当让步 遭遇“拉锯战”该怎么办？如何面对谈判中的僵局 谈判是利益分配，而非利益壁垒 小公司在谈判中的加码秘诀 小公司要学会“肥瘦”不挑

第七章 新创公司需扬长，放大优点在市场站稳脚跟 积极占领市场空缺地带 通过价格和技术抢占市场 知己知彼乃竞争之要旨 如何在竞争中扬长避短 虾兵蟹将也有自己的看家法宝 先发制人，竞争中要抢得主动权 小公司可以用免费服务获得市场好评 以己之长攻对手之短 薄利多销照样挣大钱 市场调研，磨刀不误砍柴工

第八章 新创公司需协作，有好团队方能笑对风云变幻 团队，战无不胜的利器 单枪匹马难以打天下 优化团队组合，+> 团队执行力：现在，立刻，马上 培养员工的荣誉感和归属感 小公司创业绝不是一场个人表演 凝聚力是企业最强的竞争力 内讧，小公司要坚决避免的 千变万变，企业文化宗旨不能变

第九章 新创公司需创新，不懈生机是靠创新得来的 改革创新，总经理更应敢为人先 鼓励改革创新就是增加吸金指数 经营思路需及时更新 善于创新，就要能反其道而行 以创新带动市场 新技术提高产品应变力 一个好点子能让一个小公司起死回生 好创意来自于民，服务于民 创新不等于对传统的简单颠覆

第十章 新创公司需管人，深耕人事管理获取更多效益 用最少的人办最多的事 既要“管得少”，又要“管得住” 让员工觉得是在为自己工作 员工拓展培训，再穷也不能省的投入 人尽其才，将合适的人摆在正确的岗位 明确的奖励机制比什么都有效 领导者要懂得有效授权 建立有效的集体决策机制 小公司创业讲究的是同甘共苦 杜绝“家族式”管理

第十一章 新创公司需公关：维系各方资源自身壮大得助力 充分利用各种人力资源建立公司关系网、做生意要先学会做人情 在朋友中做生意，在生意中交朋友 利用社会资源提高公司知名度 多参加慈善公益活动，名利可双收 赢民心才能生意兴隆 为社会文化作贡献 打通人脉，突破小公司发展瓶颈 与金融单位搞好关系，解决小公司融资难 学会“抛砖引玉”，巧妙借助媒体宣传

第十二章 新创公司需独特，树立自己公司的核心竞争力 小公司核心优势“三部曲”之一：产品新 小公司核心优势“三部曲”之二：服务好 小公司核心优势“三部曲”之三：口碑高 没有产品质量，一切都是负数 售后服务质量也是产品质量的组成部分 用诚信稳固与顾客的关系 做不到最好，但力求会更好 高质量好服务，是竞争的利器 守住自己的产品质量就是胜利的起点 诚信是经商小公司成败的关键

第十三章 新创公司需理财，小公司的金算盘也很响 开源节流，小公司的持家之道 一定要聘用优秀的财务主管 制定一个良性的、健全的财务规划 投资需要“点石成金”术 降低生产成本的窍门 小公司几招财务报表的理财术 在需要的时候向外界募集资金 管理层的公私财产要分开 财务管理对小公司的重要性

第十四章 新创公司需见机，危机就是小公司的转机 危机蕴藏商机，把握“重新洗牌”的机会 采取“丢车保帅”的策略渡过难关 分散投资能确保资本安全 小公司在危机中更容易调整战略 上下齐心，共同渡过难关 居安思危，总经理一定

## <<小公司第一年的生存法则>>

要有危机意识 防微杜渐，不要忽略任何一个错误 危机时更要加强对资金的管理 完整的危机预警机制不可少第十五章 新创公司需品牌，“老字号”都脱胎于小公司 品牌，先有品质再打牌子 小公司最缺的就是品牌效力 小公司的品牌经营策略 在企业内部拓展品牌文化、并非迷信，为公司、产品取名的十原则 知名度是最珍贵的无形资产 塑造良好的公司形象，人人有责 品牌延伸是核心发展战略 品牌得之不易，一定要保护好、明星代言公司品牌的九大注意事项第十六章 新创公司需重人，留住人才也就留住了未来 天时、地利都不如人和 小公司的制胜法宝：人才 让合适的人在合适的位置上 广纳贤才，任人要唯贤 水平比文凭重要 小公司人才更要鼓瑟吹笙 领导者必备才能——知人善任、高薪政策对企业经营非常重要 要善于发掘员工最大的潜能 压力与奖励同样重要第十七章 新创公司需合力，组成利益同盟有利自身做大 学会合作分工，提高经营效率 寻找同行合作，优势互补 把合作变成壮大自己实力的手段 合作关系可以分享彼此的优势 借力出力，背靠大树好乘凉 合作一定要找对伙伴 让政府媒体资源帮你助攻更广市场 合伙时需注意的几个事项 强强联合，互惠互利第十八章 新创公司需防诈，小心陷入无良商业欺诈 小公司要严防的几项“大公司病” 合同书上的骗局 证件印章诈骗 投资广告中的骗术 防止恶意收购 如何解决债务纠纷 商铺租赁中几项注意 巧避经营陷阱 资金链断裂怎么办 信息辨别很重要

## <<小公司第一年的生存法则>>

### 章节摘录

领头羊须具备的六项才能 群羊出牧，头羊领先，期盼企业的“头羊”转变观念，认清方向，把大家引向水肥草壮的牧场。

群羊出牧，头羊领先，企业由人而成，企业家便是领头之人，企业之兴衰与企业家的作为息息相关。

几年前曾有人言：搞好一个企业需要全体职工的努力，而搞垮一个企业，一个人就够了。

实在令人值得回味！

可见企业团队领导者的人选、素质问题在某种程度上成为影响和决定企业兴衰成败的首要因素。

那么要想成为企业成功的领头羊，要做到以下六点： 一、旺盛的精力 身体是革命的本钱，很简单的一句话，很哲理的一句话。

但这确实是优秀领导者的最基础的东西。

身体，是一个往往会被许多奋斗者忽略的问题。

在奋斗的过程中，他们可以废寝忘食，可以通宵达旦，不惜一切代价来获取成功，但是转头他们突然发现：自己失去了健康，失去了家人，失去了朋友，必须花费成倍的精力和金钱来换取所失，而有的已经不可能挽回了。

对于每一个想成为优秀乃自卓越的领导者的人来说，我们需要随时问自己：假如身体、精力这一条的总分是5分的话，我的现状能够得到多少分？

我下一步应该得到多少分？

怎样才能达到？

二、激励能力 你是否能够激励、鼓动周围的人为了共同的目标而奋斗？

我一直相信，是否建立了一个高远的目标，让它成为团队的共同目标，并且让大家为了它而奋斗，是评判一个卓越领导者的最核心的标准，也是经常为我们许多人所忽略，并且找不到着力点的键所在。

三、决断力 什么是决断力？

判断事件的发展、权衡利弊轻重缓急，并作出正确选择的能力。

决断力是个人魅力、影响力、领导力的最佳外在体现形式。

决断力显示了一种极度的自信。

但我们都知道，这种自信是必须与妄自尊大区别开来的。

在另一方面，谦虚与谦卑更是一种自信，谦虚的本意是谦而能容，我倒更倾向于谦卑，因为谦而能下，更是一种从骨子里透出来的对别人、对能人、对知识以及对自身的敬重。

谦卑的人能够控制自己的情绪，能够冷静地看待问题和收集信息，从而正确地分析问题并作出相关的决定，正如海上的冰山，这个决定的底子是很深厚的。

四、行动力 一个人有了精力，有了目标，有了决断力，然后需要什么？

行动！

他需要的是有效的行动，把目标变成现实的是行动。

行动力也称作执行力，对于执行力，我们不想说太多，因为有太多的书籍在介绍执行力，有太多的管理学家在研究和讨论执行力，我并不认为我能够超越他们。

我们更应该明白的是，对于团队来说，执行有两种：（一）个人执行力：（二）团队执行力。

前者是基础和条件，后者却是卓越团队的关键。

个人执行力强大的人就犹如一个狮子，会有无穷的力量促使他义无反顾，勇往直前。

团队领导首先必然应该是一个执行力强大的人，这是一个必要条件。

拿破仑说过：一头狮子带领一群绵羊，绝对可以打败一头绵羊带领的一群狮子。

五、激情 激情就是一个人把全部热情投放到他的工作，把全部的爱投注到他的生活。

旺盛的精力使激情有了基础，激情使人更有活力：目标是激情的来源，激情使人的目标更为明确；行动是激情的动力，激情使得行动更为有效；决断力是激情的释放，激情使人更有决断力。

很容易想象：当整个团队的人为了共同的事业全力以赴，齐声呐喊时，那是怎样的热火朝天。

## <<小公司第一年的生存法则>>

例如4 × 100米赛跑，例如拔河，又如各种球赛，就是典型的燃起团队激情之火的例子。

那么，在工作上呢？

不是只有南泥湾、大西北那样的劳动场面才有激情的，也不是在上甘岭、塔山阵地这样的战场上才有激情的。

其实，在日常生活中，在平凡的工作环境中，到处都有燃起我们的团队激情的地方。

而优秀的领头羊必然能够燃起员工无穷的激情之火的，优秀的企业必然让员工为之感到骄傲和自豪。

而企业要做的也就是寻找那些充满热情，真正希望做出点成绩的人。

六、思想力 思想力就是让自己的思想转化为别人的行动。

思想力是思想的力量，是精神上的力量：你的积累有多深，有多厚？

你学习了多少东西？

你有多少经历？

是否被别人骂过，是否因激愤痛骂过别人？

是否被别人骗过，是否编织过善意的谎言骗过别人？

是否有过极度的痛苦，是否有过极度的快乐？

是否有过深深的爱恋，又有多少次失意？

是否有过鲜花环绕，是否有过大难不死死里逃生？

是否解脱过？

是否曾经禅定内思内视内听，思考变革毁灭？

……记住，一切的经历，都是思想力的源泉。

<<小公司第一年的生存法则>>

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>