

<<让经营回归简单>>

图书基本信息

书名：<<让经营回归简单>>

13位ISBN编号：9787802497412

10位ISBN编号：7802497418

出版时间：2011-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：宋新宇

页数：231

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>

<<让经营回归简单>>

前言

宋新宇博士是一位具备全球视野的咨询专家，他有着丰富的国际管理咨询经验。他早年在欧洲最大的管理咨询公司——罗兰·贝格工作，曾经为很多国际大公司做过服务，包括国内的海尔、科龙。

他在大企业管理上有很深的见地，而且自成体系。

但是大概在十年前，他突然消失了，各个论坛、会议和杂志的专栏，都看不到他的身影，大家都不知道他干嘛去了。

再见到时，他已经深深扎根于中国成千上万的中小企业，为他们提供不同层面、不同角度的服务。

现在的宋新宇博士，已是中国中小企业或者老板咨询里面首屈一指的专家。

像宋博士这样具有国际背景的专家，能够从大公司的繁华喧嚣中抽身而出，主动投身到为中小企业的服务中去，在国内的管理咨询专家和学者中，我数不出几个。

这些年，他为中小企业做了非常多的工作，每年亲自为中小企业开发一门课程，他的《成功战略：企业成功的八大原则》、《老板顾问服务包》、《让管理回归简单》，我在很多中小企业老板那里都能看到，他已经成为中小企业的贴心人了。

他意识到中国的未来在于中小企业，并且主动选择跟这个人群走在了一起。

我创办的《创业家》杂志创刊之初，就提出“大地商业”的概念。

我当时说，中国目前有三类企业，一类是垄断型的，我们叫重产业；一类是红海，我们叫壳产业；再下来的一类，是未来型的商业。

垄断型的重产业不是中国的未来，那些“中国制造”大工厂，像壳一样的企业，也不是。

只有“大地商业”才是未来型的商业，他们肩负着中国的未来。

我们还有另外一个词是“一亿中流”。

中国的企业有千亿级、百亿级、二十亿级、一亿级之分，千亿级都是央企、大国企，不需要我们关注；百亿级就是民营企业百强，这些人也不需要我们关注；二十亿的都上市了。

只有一个亿左右的是最需要我们关注的，他们恰恰就是“大地商业”的主流。

我们的愿景是帮助中国的创业人群和中小企业健康成长，让我们成为这些人交流的第一平台。

宋新宇博士这些年的工作和我们殊途同归，在这一点上，可以说我们是不谋而合。

他的管理理念都是从最基本的角度出发，直指人心。

我们通常见到的很多管理咨询都是做战略，很宏大。

但是宋博士的很实在，他总是从客户出发，从产品出发。

你的产品是什么？

你的客户是谁？

你现在的团队怎么样？

你自己是谁？

你要干什么？

产品是什么？

怎么做产品？

怎么分析客户？

怎么搞清楚团队员工？

他所有的书、课程，都不超出这几个词。

<<让经营回归简单>>

内容概要

在《让经营回归简单》一书中，宋新宇博士站在中小企业经营者的角度，根据多年的实践和研究，从“自身”、“战略”、“客户”、“产品”、“员工”、“成长”和“学习”等七个方面，归纳总结出简单有效的经营法则。

“让自己简单”：老板如何重新点燃激情；老板最大的过失是什么；老板常犯的37个错误。

“让战略简单”：成为小河里的大鱼；不做第一，就做唯一；没有最赚钱的行业，只有最赚钱的企业。

“让客户简单”：客户并不是越多越好；挑剔的才是好客户；与客户结婚。

“让产品简单”：企业要用自己的产品；好产品让业绩提升50%；如何引爆产品。

“让员工简单”：帮助骨干向老板学习；对员工而言，发展空间比薪水更重要；员工最想对老板说的一句话。

“让成长简单”：剩者为王；最好的顾问就在你身边；如何把企业做大。

“让学习简单”：带着问题学习；全身心学习；问答是最好的学习方式；找到适合自己的老师

<<让经营回归简单>>

作者简介

宋新宇

北京易中创业科技有限公司的创始人，董事长；
德国科隆大学管理学硕士、经济学博士。

曾创建欧洲最大的管理咨询公司罗兰·贝格中国区，并任董事总经理。

“中国老板学”创始人，中国第一老板顾问，专注中国本土企业管理20余年，帮助50万企业客户，解决最切实的问题

<<让经营回归简单>>

书籍目录

推荐序（牛文文）

自序

前言

为什么我的企业越来越难做？

[第1篇] 让自己简单

1?老板决定成败

2?做老板的不易之处

3?老板如何重新点燃自己的激情

4?一个老板的遗嘱

5?老板最大的过失是什么

6?老板常犯的37个错误

7?老板的错误

8?什么样的人才能赚大钱

9?买“自己”这支股票最赚钱

10?中国企业家为什么“短命”

11?你最想对员工说的一句话是什么

[第2篇] 让战略简单

12?不做潜力低于1个亿的生意

13?最容易做的就是第一

14?不能做第一，就做唯一

15?做小河里的大鱼

16?如何在一个弱势行业中增长

17?做好企业的8个关键点

18?比利润更重要的是什么

19?真正的好企业：隐藏的冠军

20?“隐藏冠军”的成功密码

21?什么行业最赚钱

22?赚钱的学问

23?专注与拓展——向携程学习

24?坚守与转型——向百度学习

[第3篇] 让客户简单

25?客户并不是越多越好

26?裁减“坏客户”，关注“好客户”

27?挑剔的才是好客户

28?老客户万岁

29?如何让客户找你

30?口碑营销

31?与客户“结婚”

[第4篇] 让产品简单

32?最难做的是简单

33?好产品让业绩提升50%

34?“无敌价格”模式

35?企业不用自己的产品很要命

36?引爆产品的秘密

<<让经营回归简单>>

37?分享的胸怀

[第5篇] 让员工简单

38?员工的力量

39?建好和管好销售队伍使业绩提升50%

40?帮助骨干向老板学习

41?对员工来说，发展空间比薪水更重要

42?学会拒绝

43?员工最想对老板说的一句话是什么

[第6篇] 让成长简单

44?要创新，但不要折腾

45?成功标准：剩者为王

46?如何让企业变得不赚钱

47?最好的顾问就在您身边

48?企业的扩张路径

49?如何把企业做大

50?家族企业也可以做大

51?守业也是创业

52?成为百万富翁，一年还是七年

[第7篇] 让学习简单

53?终生学习，别无选择

54?学习秘诀一：带着问题学习

55?学习秘诀二：全身心学习

56?学习秘诀三：问答是最好的学习方式

57?学习秘诀四：找到适合自己的老师

后记

找准定位，谁都能成功

<<让经营回归简单>>

章节摘录

第四是价值观的极限。

一个人的道德贞操决定一个人能在事业上走多远。

所以老板“心眼”的大小是决定一个企业能走多远的第四个重要因素。

一个企业越来越难做的根本原因，是经济学家所说的“效益递减定律”。

例如当我们完全确立并熟练运用广告实现销售增长这个模式的时候，这个模式的功效就开始衰减了。举一个易中公司的例子：2005年我们在《参考消息》上一次广告得到的订单可以超过2500个，但到今天做一个同样大小的广告带来的订单往往还不到200个。

效益递减的规律也完全适用冯仑先生提出的一些方面：企业的一次组织变化，企业的一次模式变化，企业家的一次道德提升带来的效益往往让我们打破一时的极限，但接下来它的效益就开始递减。

如果不能有意识地持续地变革，我们早晚会遇到增长的极限，企业也会变得越来越难做。

幸运的是，自然界不仅有“效益递减定律”，经济学家还告诉我们创新能带来“效益递增”，也就是说通过创新能够让我们突破原来的极限。

我们都有过这样的经历：一个新产品给我们带来一片新天地；一个新客户群给我们带来一个新的增长期；换一种方式定义我们的组织结构让我们有很长一段时间的成长；引入一个新观念让我们的公司焕然一新。

这些都是“效益递增定律”在起作用。

<<让经营回归简单>>

后记

找准定位，谁都能成功儿子18岁了，学校要举办一个成人礼，要求家长给自己的孩子写一封信，让孩子在成人礼上打开。

我周末花了一天的时间，给儿子写了一封由六个忠告组成的信。

六个忠告里，我认为最重要的就是要尽快找到他人生的定位。

我是这么写的：“第一，要尽快找到自己的领地。

人的一生是非常短暂的，真正有创造力的时间也就是20~60岁这四十年。

你越早找到自己愿意为之耕耘终生的事业，你能创造性工作的时间就越多，你的成就也就会越大。

你是喜欢读古书的孩子，你知道寿命很短的古人有很多这样的例子。

现在人其实也是这样，我们同时代的比尔·盖茨从18岁就知道自己要做什么，而他的同学平均而言要比他晚10年才找到自己要干的事情。

找到自己的领地，在工作中学习，带着问题学习，要比为文凭和漫无目的的学习有价值得多。

我相信的一句做事的格言是：十分耕耘，十分收获。

这样的表述比一分耕耘，一分收获更接近人生的真相。

做企业也好，做学问也好，做官也好，做艺术家也好，你通常不会投入一点就有一点收获。

投入两点三点可能还没有任何收获。

<<让经营回归简单>>

媒体关注与评论

十年前就请宋新宇做过顾问，十年来知道他一直在用很简洁实用的语言来告诉大家应如何管理企业，我一直在想宋新宇的这个与一般大博士不一样的风格是哪里来的，是因为他受到了太多德国教育的结果吗？

好像不尽然，其实中国人也追求删繁就简三秋树的境界，看来把貌似复杂的事情做简单是真的不简单。

——宁高宁中粮集团董事长多年前看过宋博士主讲的《企业经营的八大原则》，对其中朴实无华但讲求实战的管理原则深为认同。

事实上，很多成功企业包括百度的成长都验证了宋博士在企业管理、经营理念上的真知灼见和深刻洞察！

——任旭阳百度副总裁《让经营回归简单》带给读者这样一种启发：简单的原则就是找到问题的根本，对症下药，结果是事半功倍。

宋博士用自己及客户的案例和平实的语言，探讨和说明了企业经营的高深原理，既通俗易懂，又具可操作性。

也引发老板思考如何应对经营过程中出现的产品问题、客户问题、员工问题和发展问题。

——黄鸣皇明太阳能集团董事长简单，是一剂良药，是一个捷径，更是一种境界。

自己做简单守信的老板，制定简单易行的战略，打造简单实用的产品，服务简单诚信的客户，激励简单踏实的员工，企业的经营与管理从此变得简单，老板从此不再心累。

——于绍文《经理人》杂志社社长宋新宇博士是我尊重的一位“老板顾问”。

他有一个梦想，那就是帮助成长型企业解决经营、管理中存在的问题，使中小企业变得更强、活得更长久，乃至最终成为一个领域“隐藏的冠军”。

显然，他的努力赢得了众多成长型企业的认可。

——茅理翔原方太集团董事长大道至简，真理朴素。

最科学的管理理论在逻辑和表达上一定是最简单的。

透过现象发现本质，去伪存真；拨开芜杂抓住要害，删繁就简，需要积淀和智慧，宋博士做到了。

让我们为回归简单的经营学叫好！

——池向东北京稻香村食品有限责任公司常务副总经理

<<让经营回归简单>>

编辑推荐

《让经营回归简单:宋新宇博士帮你突破增长的瓶颈》：宁高宁（中粮集团董事长），牛文文（《创业家》杂志社社长），任旭阳（百度副总裁），茅理翔（原方太集团董事长），黄鸣（皇明太阳能集团董事长），于绍文（《经理人》杂志社社长），池向东（北京稻香村常务副总经理），向您郑重推荐。

中国最贴心的老板顾问——宋新宇，16岁北大高考状元，1981年选送留德，科隆大学经济学博士，罗兰·贝格（中国）创建者，10年易中创业，服务50万中小企业客户，创办《易友》《老板顾问》《老板学》。

经营是可教的，做老板是可学的！

1．如何在一个弱势行业中增长2．最容易做的就是第一3．帮助骨干向老板学习4．老板最大的过失是什么5．家族企业也可以做大6．要创新。

但不要折腾7．找到适合自己的老师8．老板常犯的37个错误9．客户并不是越多越好10．比利润更重要的是什么11．“隐藏冠军”的成功密码

<<让经营回归简单>>

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>