

<<卖肉串的小贩为什么成标王>>

图书基本信息

书名：<<卖肉串的小贩为什么成标王>>

13位ISBN编号：9787111332350

10位ISBN编号：7111332350

出版时间：2011-2-1

出版时间：机械工业出版社

作者：财罡

页数：205

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>

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

### 前言

前言 2009年北京地坛庙会拍卖会上，谷某一掷37万元拿下两个摊位8天的使用权，而谷某——一个卖羊肉串的小贩，将通过一支支烤串，收回这笔投资，并且获得利润。

卖肉串的小贩为什么成为标王？

他是不是一时冲动，花这么多钱赔本赚吆喝？

不是的，商人无利不起早。

烤肉串不仅能赚钱，还能赚大钱。

本书主人公——常有钱，也正是这样想的。

他在好朋友景会计的帮助下，以标王为榜样，收集信息、做出决策，生意越做越大。

生意的红火来源于会计知识的掌握和在经营决策中的运用。

卖肉串看似小生意，但麻雀虽小，五脏俱全，不管生意是大还是小，会计信息的来源是一致的，经营决策的道理是相通的，当然，财务报表的编制也是一贯的。

本书通过讲述一个卖肉串的小贩经营过程中遇到的一系列问题，形象生动地说明了会计信息如何为经济决策服务，经济行为如何反映到财务报表上，以及财务报表的基本结构和主要科目。

全书总体上分为两大部分，第一大部分着重介绍如何利用会计信息进行经济决策，包括成本性态的分类，如何为产品进行定价，盈亏平衡点的确定，敏感性分析，存货的流转假设，事件营销等；第二大部分着重介绍第一大部分中的经济活动如何反映到财务报表上，各种财务报表之间的联系与区别，以及财务报表主要科目的含义。

介绍这些知识时，当然不是拿着教鞭在黑板上一板一眼地讲，而是通过一些比喻或类比形象地展示给大家看。

比如，敏感性分析的杠杆图、成本流转假设的摇瓶子图、收入确认的过五关、组织结构的三把手，等等。

相信大家能够在会心一笑的同时，掌握会计知识的核心内容。

会计系统本身有很多专业名词，为了方便大家理解，在整个故事情节的设置上，本书采用了循序渐进的原则，后一个概念以前一个为基础，给大家搭好了一个一个的台阶，避免了一一下子跳跃好几个台阶的情况，只要顺着台阶走，一步一个脚印，就可以到达熟谙会计基础知识的层次。

本书在讲述书中主人公的故事时，还时不时地把现实中这则新闻报道的后续情况穿插进来，虚构的故事与现实中真实的新闻报道互相结合，通过景会计的解释，理解卖肉串的小贩成为标王的原因。

虽然经营决策如魔术般纷繁变化，但背后的道理却是不变的。

在看到常有钱一步步成长时，你也可以欣赏到一些小魔术，以及魔术背后的道理所揭示的会计原理。

除了魔术，还有魔法，急急如律令，般若波罗蜜，书中魔棒原则组成的打油诗，将带你更快捷地理解会计概念。

让我们跟着故事的主人公常有钱和景会计，开始一段有趣的会计之旅吧。

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

### 内容概要

《卖肉串的小贩为什么成标王:赚钱先懂会计学》通过一个烤羊肉串店铺经营过程中，需要什么样的会计信息、如何进行经济决策、最终这些经济行为如何反映到财务报表上等一系列问题的讲述，形象生动地说明了会计信息如何为经济决策服务，经济行为如何反映到财务报表上，以及财务报表的基本结构和主要科目。

这本会计入门书很有意思。

肉串小贩常有钱在好朋友景会计的帮助下，边学会计知识边应用，正确核算成本，恰当定价，有惊无险地化解了经营管理过程中遇到的难题。

会计报表显示，他这一年的肉串生意还不赖，赚了不少钱。

赶快翻开，基本会计知识：变动和固定成本、盈亏平衡点、存货流转假设、固定资产折旧、本量利分析、资产负债表、利润表、现金流量表以及三大会计报表之间的关系等，一口气读完。

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

### 作者简介

财罡（笔名），注册会计师，历任某四大会计公司审计师、审计经理，对会计和财务知识有着很高的造诣。

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

### 书籍目录

前言

序

第1章 万事开头难，开销理不乱——变动成本、固定成本、折旧

1.1 做一串肉串要花多少钱

1.2 烤炉是怎么被消耗的

第2章 价格很关键，要卖多少钱——产品定价方法

2.1 跟着对手来定价

2.2 你拿多少贡献给我，肉串

2.3 跟着需求来定价

2.4 跟着成本来定价

第3章 销量预测难，不准怎么办——敏感性分析、盈亏平衡点

3.1 利润对销量有多敏感

3.2 盈亏平衡点

第4章 两个月修炼，成果怎么算——利润的计算、现金变动的计算

4.1 业绩初体验

4.2 业绩再体验

第5章 进价变啊变，羊肉咋流转——发出存货的计价方法

5.1 羊肉涨价了，成本怎么算

5.2 排队前进先进先出

5.3 每次进货都算平均数

5.4 全月算一次平均数

5.5 认出每一块肉

5.6 排队前进不许后退

第6章 扩张不间断，方面考虑全——现金的用途

6.1 好店铺是用来租的

6.2 银行的钱是用来借的

6.3 员工是用来招的

6.4 价格是用来涨的

6.5 现金是用来做什么的

第7章 酒自深巷端，业务要拓展——广告效果评估、事件营销

7.1 开展宣传

7.2 公司客户

7.3 换电烤炉

第8章 展示经营业绩的利润表

8.1 营业收入

8.2 营业成本

8.3 财务费用

8.4 管理费用

8.5 销售费用

8.6 营业外支出

8.7 所得税

8.8 财务报表附注

8.9 对外报表和内部报表

第9章 展示财务状况的资产负债表

9.1 所有者权益

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

9.2 固定资产

9.3 存货

9.4 未分配利润

9.5 短期借款

9.6 预付款项

9.7 应付职工薪酬

9.8 应收账款

9.9 应交税费

9.10 应付股利

第10章 展示现金变动的现金流量表

10.1 投资活动产生的现金流量

10.2 筹资活动产生的现金流量

10.3 经营活动产生的现金流量

第11章 三大主表的回顾

11.1 务实的资产负债表

11.2 务虚的利润表

11.3 见钱眼开的现金流量表

尾声

附录A 魔棒原则汇总

附录B 魔术大揭秘

附录C 2009年5~11月每个月底的资产负债表

附录D 2010年1月的利润表和现金流量表以及2010年1月31日的资产负债表

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

### 章节摘录

版权页：插图：2.3跟着需求来定价“这种方法叫做需求导向定价法，也就是说，它是根据顾客的需求来定价的。

比如说，一个顾客走到你的店铺前，闻着扑鼻的香味，看着硕大的肉串，禁不住流出口水，然后跑过来跟你说，快把肉串卖给我吧，我愿意为它付3元钱。

这3元钱就是由于顾客的需求而愿意支付的价格，如果你因此而定价3元钱，那这就是需求导向的定价。

”景会计比比划划地介绍起来。

“听起来好像很简单，”常有钱想了想，“但是在操作中有困难，我怎么知道别人愿意付多少钱呢？如果说顾客真觉得很值，愿意付3元，但毫无疑问，人家不会主动跟我说，3元钱卖给我吧，我愿意花3元钱，你定价2元钱太便宜了，我多付你1元钱。

”景会计禁不住乐起来，“你说得对，顾客一般不会主动提高买价的，谁都愿意少花钱多买东西。但这并不是说顾客的需求是无法了解的，你可以多跟顾客聊一聊嘛，特别是老顾客，经常过来吃的固定顾客，跟他们聊聊肉串味道怎么样，值不值这个价钱，如果顾客说，你家的肉串比另一条街的老张家的香多了，多花点儿钱我也愿意来你这儿吃，那你就掌握了关于价格的很重要的信息，这就叫做调查研究。

”

## <<卖肉串的小贩为什么成标王>>

### 编辑推荐

《卖肉串的小贩为什么成标王:赚钱先懂会计学》：看起来不起眼的肉串，是如何造出标王的？

《卖肉串的小贩为什么成标王:赚钱先懂会计学》为您——解开迷惑。

基本会计知识：变动和固定成本、盈亏平衡点、存货流转假设、固定资产折旧、本量利分析、资产负债表、利润表、现金流量表以及三大会计报表之间的关系等，一口气读完。

赚钱或是好工作，都要先学点会计学！

第1章 万事开头难，开销理不乱（变动成本、固定成本、折旧）第2章 价格很关键，要卖多少钱（产品定价方法）第3章 销量预测难，不准怎么办（敏感性分析、盈亏平衡点）第4章 两个月修炼，成果怎么算（利润的计算、现金变动的计算）第5章 进价变啊变，羊肉咋流转（发出存货的计价方法）第6章 扩张不间断，方面考虑全（现金的用途）第7章 酒自深巷端，业务要拓展（广告效果评估、事件营销）第8章 展示经营业绩的利润表第9章 展示财务状况的资产负债表第10章 展示现金变动的现金流量表第11章 三大主表的回顾



<<卖肉串的小贩为什么成标王>>

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>