

<<小故事妙管理>>

图书基本信息

书名：<<小故事妙管理>>

13位ISBN编号：9787502827717

10位ISBN编号：7502827714

出版时间：2005-10

出版时间：地震出版社

作者：多维

页数：289

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>

<<小故事妙管理>>

内容概要

本书以故事的形式，讲出管理中的大道理。
书中的每一个故事都是一个经典生动的管理案例，故事涵盖了经营管理者应该仔细思考的重要课题。
篇篇精彩，又颇具深意。
其中蕴藏着丰富感人的人生智慧，演绎了一个个不变的管理真谛。
让人在轻松幽默的心境下彻悟各种生动的管理哲学，轻松接受管理智慧，是管理者和员工不可多得的管理小品。

<<小故事妙管理>>

书籍目录

世上没有废物逆向策略觅商机一杯咖啡400元入境问俗特市造市永不墨守成规的销售推销趣闻化祸为福名字是产品的第一生命生意场上的避直就曲卖啥偏不吆喝啥幽默经营揭短招财左撇子商店用兵看守的马铃薯世上没有废物招牌幽默广告幽默玻璃小屋里的美人流水之声卖高价把木梳卖给和尚企业营销中的妙招儿三角经营法逐次降价,法林妙销商品独辟蹊径的邮售方式把握“缺陷商机”预订市场紧俏推销术老外的“生意经”滞销品变成抢手货慧眼识才给商品生命华盛顿“报仇”老板的火山工人自我管理巧妙的批评计谋大错误与小错误知人之明自助餐厅鲜花中写着骄傲马桶事件不准问,不准说,不准写给员工安全感着眼点落在何处点石成金用人才生日就是公休日任人不能唯亲用人多疑是企业用人大忌老板喜爱什么人?

哈佛高材生为何被辞退?

西武不用聪明人迂回侧进“柯达”的慧眼应聘趣闻适者生存两个石匠125000美元的感谢跟随超越麦当劳的疏忽“芬克斯”酒吧定价的学问积德行善的“公益广告”跟随超越同“市”操戈求双赢Sonny变Sony巧用“第三者”知名品牌如何东山再起“以砖引玉”客爆满麦当劳的广告思路与销路商家巧打“时间牌”奇思异想有客乃大没有设计的设计利润悖论丰田哲学——“毛巾干了还要挤”大丸百货哲学——“按摩术”“点子”里面的商机醉翁之意不在酒感谢“对手”韩国泡菜进大学“快乐”消费处处留心皆市场金子与大蒜超前思维,抓住未来“100—1=0”启示抱怨声中找市场品名幽默像拿破仑一样行动你认为你行,你就行“跟随者”毛毛虫信念因目标而生撞钟乡职团队的整合一美元与八颗牙生产奖金制造危机的日立公司猴子的胜利一次功亏一篑的谈判用“特别顾客”监督分店“敞开式大房间”办公室会议成本分析制度劳动生产率会议灵活上下班制度“全员决策”管理制度把所有经理的椅子靠背锯掉马蝇效应斯隆与杜拉克内部跳槽好处多领导的宽容是一种智慧戴尔交钥匙听听“反调”重视危机管理不要小看管理公平比平等重要走鹅卵石路等价交换泡茶的学问团队的整合小蓝裙的故事激发潜能——迷失的狗良臣与忠臣鸭子只有一条腿种田要种自己的田大荣哲学——“人才盘点”“过桥抽板”与“竞业限制”创业心得有多少钱做多少事吗?

闯出人生价值垃圾的作用自我欺骗用行动治疗恐惧这份工作真烦成功的轨迹想好就于鱼和鱼钩的故事方便面的诞生一句话的启迪“玩”出来的事业布里丹效应只赚10%的人无龙可屠沉默的力量确定下限成功不是打败别人危机就是商机经理人语提价照样可以促销圈套省下120万美元的人知足常乐可不是吃老本权力加魅力临危不乱勿因小利而失大利休息的效率分享是最大的激励日课、周课、月课关怀与回报只顾生意不解人意威信:不是上级授予的宽容:领导者的一种美德与修养主管者的责任把做事的目的告诉员工良好的外表是一种力量钓鱼的启示企业咨询不可少敏锐的观察力机会属于有心人创新往往是简单的为了“偷懒”意外的成功卫生纸的秘密不要从“钻木取火”开始考虑新“郑人买履”百万身价的人打开市场的“金点子”!慷慨的农夫这也是一种创新觅“冷”创新爱情饮料知足者富,强行者有志越急越慢小树的苦恼一生中最有价值的一课生命在于行动机敏的厨师接近对你有用的人家丑也可外扬巧用轰动效应从小职员到大老板“巨无霸”的小招数修补心理韩国的一日厂长先做人后做生意最聪明的竞争就是避免竞争商业界“钓”术不同颜色的公文夹锡盒子的故事“集资”与“集智”盘点人才后记

<<小故事妙管理>>

章节摘录

一杯咖啡400元 当你听说一杯咖啡要卖到5000日元(约值人民币400多元)时,肯定会大 惊失色,但当你听说这样的咖啡店竟然顾客络绎不绝,更会感到不可思议。

日本东京一家由一个叫森元二郎的人经营的咖啡店,可能是世界上最昂贵的 咖啡店,因为这个咖啡店创造了一个世界之最,即店内的一杯咖啡卖到5000 日元。这个令人喘不过气的价格推出后,一下子就传开了。

很多人无法相信这是真的,有的人认为这是明摆着咖啡店欺骗敲诈顾客 ;但同样令人难以置信的是,卖价如此昂贵,老板却赚不到钱,这是因为这 杯咖啡成本太高。首先装咖啡的杯子是法国制造的,极其名贵,每个咖啡杯 价值4000日元,而当顾客用完咖啡后,这个咖啡杯将被包装好随送顾客。

其 次,每杯咖啡由名师现场精心调制而成,名师工薪很高,而咖啡用料独特, 原料费很高。再者,这个店的服务极尽殷勤、周到,在装潢得如宫殿般豪华 的咖啡店内,许多打扮成古代宫女模样的服务员侍候在旁,顾客自感飘飘然 ,恍若万人之上的帝王,其意境不可言状。

出于对这杯昂贵的咖啡的好奇,顾客竟蜂拥而至,而这些好奇的顾客来 过一次,往往就很难忘却店内奢华的气氛,不但自己下次还会光临,更会向 亲友义务宣传,引来更多的顾客。

也许我们会怀疑,5000日元一杯咖啡,经常去喝岂不要喝成穷光蛋?

这 正是奥妙所在。

5000日元一杯的咖啡只不过是一个吸引人的幌子,店内还有 许多普通价值的咖啡和其它饮料,而这些正是该店真正的赚钱来源。

大多数 顾客喝的都是普通的咖啡和饮料,如果他们都喝那杯世界之最的咖啡,森元 二郎也会成穷光蛋——因为那杯咖啡并不赚钱。

滴水感悟 有些买卖看上去是在亏本,但我们很多人往往只关注眼前的收益而看不 到这样的买卖带给我们无形的财富,上例中这种以一点轰动的买卖带动全面 的经营之道我们在经营管理中借用了吗?

P4-5

媒体关注与评论

没有滞销的商品，只有滞后的销售方式。

每种商品，只要抓住了它的直接消费者，获得他们的认同，在什么时候都可以畅销，问题在于你是否找对销售方式。

缺陷是市场空白之所在。

因此，盯住别人产品的缺陷，把握好“缺陷商机”，并想办法生产出弥补该缺陷、填补市场空白的新产品，那么，经营者就不必频频发出“生意难做”的哀叹了。

市场是一个很民主的机制，对客户而言最重要的是一个企业能为他提供什么价值。

一个成功企业最大财富的是它忠诚的客户，许多不基于客户导向的错误决定，都将导致企业产品在市场上萎缩。

现代商战的胜利不在于你占据多少市场份额，而在于你占据多少个消费者的心，只要占据了消费者的心，你就拥有了一切。

人才是企业发展的财中之财。

决策者“不讲情面凭业绩取人”，希望归附自己的人才越多越好。

为此，十分需要有识才慧眼，爱才热忱，思才渴望，容才大度。

管理故事中的人生智慧，生活故事里的管理真谛。

<<小故事妙管理>>

编辑推荐

本书是心灵感悟滴水文丛之一，所收集的这些小故事，是发生在世界著名的企业内部，体现了这些著名企业的出色的管理核心法则，让你在学习了严谨深奥的管理理论知识后，以另一种轻松活泼的方式彻悟各种生动的管理哲学，轻松接受管理智慧，给所有立志于企业管理的朋友一些睿智、理性、生动的管理心得。

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>