第一图书网, tushu007.com

<<给你一个公司，你能赚钱吗>>

图书基本信息

书名：<<给你一个公司，你能赚钱吗>>

13位ISBN编号：9787540449049

10位ISBN编号：7540449047

出版时间：2011-6

出版时间：湖南文艺出版社

作者：刘如江

页数：304

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

内容概要

本书能够把创业理论与中国商业环境和中小企业的特殊性结合起来，并用略带戏谑的语言，为经营者和创业者（包括负责新项目运营的管理层）描绘了一幅极富真实感的创业百像。
这100条铁律，不仅仅局限于经典管理学中的战略、执行、营销或者管人用人等层面，而是来自企业内外的各个层面，甚至是生意场、为人处世中的潜规则。

书中的内容并不会让读者头脑发热、热血沸腾，反而会趋于理性、冷静，它没有吹嘘种种创业“妙招”，而是一层层讲述可能导致创业失败甚至让创业者破产的种种可能和潜在?患。
作者列举了咨询工作中遇到的大量真实且有代表性的案例，并在此基础上充分发挥理论分析优势，使本书的实用性和前瞻性都得到完美体现。

作者简介

刘如江，北京东方慧润能源信息咨询有限公司资深顾问兼合伙人，近年来以世界500强企业为对象，潜心研究市场营销、品牌传播、企业管理和公司战略等领域的细节性问题，并在系统化的基础上形成独立体系，用来指导中国本土企业实践。

书籍目录

铁律01：赢利前的投入远大于最初预想
铁律02：商业模式必须建立在对自己资源整合的基础上
铁律03：引入合伙人可以分担压力、减少失误
铁律04：与政府、事业单位和行政公司官员合作项目要慎重
铁律05：不断更换项目，无异于一次次失血
铁律06：质量不好企业难以生存，质量过剩同样致命
铁律07：守住商业道德底线，别把自己逼进死胡同
铁律08：导入期的风险只能自己承担，风投不可能雪中送炭
铁律09：媒体类项目导入期门槛过高，中小创业者需慎入
铁律10：机构、岗位和人员编制要随着企业规模不断调整
铁律11：维护自己的利益，尊重别人的利益
铁律12：创连锁品牌不要犯撒胡椒粉的错误
铁律13：贯通产业链，是馅饼也是陷阱
铁律14：别被数据分析的把戏忽悠了
铁律15：老客户和口碑更大程度上决定你能否做大做强
铁律16：创业和打工，哪一个更能实现利益最大化？

铁律17：在大公司的锻炼和沉淀是创业的另一笔资本
铁律18：保持商号、公司、品牌名称的严肃性和稳定性
铁律19：开店不仅要考虑地段，还要考虑有效营业时间
铁律20：同行未必是冤家，开店要考虑集群效应
铁律21：谨慎进入免费服务模式
铁律22：把过渡期的产品当做长远项目经营，投入注定石沉大海
铁律23：优秀也是分领域、等级和层次的
铁律24：感情和关系永远替代不了利益
铁律25：在众多细节和边角料上挖掘潜力
铁律26：长远的东西想得太细致，只能造成脑力和资源的浪费
铁律27：薄利多销的另一面是抗风险能力差
铁律28：再忙也别省下维护和拓展人脉资源的时间
铁律29：劳动力价格上升期已来临，谨慎进入劳动密集型产业
铁律30：遇到轻易许诺，不论原因是什么，都应该当心
铁律31：建立适合自己的对标体系，而不要局限于模仿
铁律32：小老板们必须承受得住孤独，经得起质疑和考验
铁律33：与人打交道要符合经商的逻辑，而不是个人好恶
铁律34：对利益最大化的理解不要过于肤浅
铁律35：经营土特产的风险远远大于常规产品
铁律36：创业爬坡阶段的特殊期，最忌后院失火
铁律37：当消费群体与埋单人分离时，要考虑更多的复杂因素
铁律38：“差异化定位”要充分考虑人口基数和结构
铁律39：要充分考虑执行和监管的可行性及成本
铁律40：保持对各种商业模式的研究和关注
铁律41：站在客户的立场上设计需求，而不是追着客户问需求
铁律42：流通领域的创业者也要重视自身品牌建设
铁律43：利率不是“利润÷成本×%”算出来的
铁律44：中小企业谨慎从跨国公司空降经理人

铁律45：学会时间管理，否则再过十年还是原地打转
铁律46：保持核心员工稳定
铁律47：与其将资源分散，不如集中在最核心的一点
铁律48：记住自己的责任和使命，不沉溺于应酬
铁律49：核心竞争力理论的害处就在于引导创业者过分追求所谓的核心竞争力
铁律50：长期赢利能力才是衡量商业模式好坏的最佳标准
铁律51：不能直接满足客户需求之时，仍应尽可能提供方便
铁律52：为客户提供较大的选择余地，是非常必要的
铁律53：控制信用销售比例，避免导致项目缺乏资金
铁律54：在已成型的领域中，很难实现创富传奇
铁律55：固守经验还是与时俱进，是一种方法论上的?同
铁律56：用“想—说—写”的方式将宝贵的经验沉淀下来
铁律57：无力把握的机会，实际上都是伪机会
铁律58：在导入期，控制住成本就算一种赢利
铁律59：从资源匹配和风险规避角度来讲，模式升级好于转行
铁律60：资金周转效率和利润贡献率是衡量商业模式的两大指标
铁律61：在准确把握发展趋势的基础上，就要提前占位
铁律62：抱“大腿”也是迈出创业生涯第一步的一种办法
铁律63：不仅要考虑创意和需求，更要考虑经济上的可行性
铁律64：读书可以弥补实践的不足
?律65：共赢，不仅是一种美德，更是现实的利益选择
铁律66：导入期需要积极的投入政策
铁律67：小资本创业必须跨过同质化这道坎
铁律68：营销决不能替代产品本身
铁律69：项目一旦定位之后，就不要轻易调整
铁律70：生命周期较长的领域，高速发展就意味着透支未来的增长空间
铁律71：导入期隐蔽能有效降低投入、规避风险
铁律72：无论和伙人是谁，都应要求对方拿出适当比例的真金白银
铁律73：创业者运作项目，要留出实践的弹性
铁律74：心态真正成熟的创业者，不应该回避沉?话题
铁律75：用训练和辅导来缓解人力资源方面的压力
铁律76：创业初期，尽量“把鸡蛋放在一个篮子里”
铁律77：短期无法取胜，就应该将有限的资源集中到长远的准备上
铁律78：天上会给创业者“掉馅饼”吗？

铁律79：以理性的态度看待模型
铁律80：过度优惠或趁机杀熟，都会伤害平时积累的感情
铁律81：优秀的创业者，大多是数据积累和应用方面的高手
铁律82：创业者不但要有很强的自制力，还需要有强大的抗干扰能力
铁律83：传统工艺和产品中蕴藏着巨大商机
铁律84?将耐用品快速消费品化，是一种理念的创新
铁律85：顺势而为不等于随遇而安
铁律86：不诚实守信，是小规模创业最大的杀手
铁律87：怎样判断你进入的领域是红海还是蓝海？

铁律88：现下，网络创业的压力已经多于机遇
铁律89：一以贯之的精神不能随着业务量的波动而波动

铁律90：请教的目的是获得启发和有效的解决方案，绝非诉苦和辩论
铁律91：娱乐属于创意性产业，它没有什么老本可吃
铁律92：创业者破除对别人迷信的过程，也是树立自信的过程
铁律93：那些曾在《赢在中国》?目赚足掌声的优胜者，为何大多数人的创业实践都不太理想？

铁律94：在与合伙人相处的过程中，一定要杜绝老大情结
铁律95：人生的什么阶段属于创业的黄金期？

铁律96：创业中的企业“ 做事 ”，成熟的企业“ 用人 ”
铁律97：大公司看好的细分市场，正好给草根创业者留下了空间
铁律98：创业者对待风险要有一个理性的态度
铁律99：家族性创业团队在创业初期具有更大的能量
铁律100：成功，就是把所有潜在的风险和障碍解决掉或者规避掉

章节摘录

铁律22：把过渡期的产品当做长远项目经营，投入注定石沉大海　　很多商品和服务看上去很有潜力，但实际上属于特定时期的暂时性过渡型产品。
一旦过渡期完成，无论市场潜力挖掘到了什么程度，也不管之多么火暴，整个行业都会迅速走向衰落，投资者的巨大投入亦将永远无法收回。
代表发展趋势的产品，由于种种原因，可能需要较长时间的导入期，而市场又迫切需要类似的商品，于是过渡型产品便应运而生。
不少智者当然会对这个问题看得非常明白，但也有不少投资者将这个过渡期的替代品当做一种长远事业来经营，认为市场潜力巨大，值得进行战略投入来运作此事。
最终令人非常遗憾的是，整体布局刚刚完成，真正代表趋势的产品就开始进入快速成长期，你的投入将石沉大海。
类似的例子，大家基本上都见证过。
VCD播放、IC卡电话机、公用电话亭、BP机、小灵通都曾有过类似的经历。
在我上高中时，BP机刚刚出现，社会上对这个概念还非常陌生，都将其当做尖端科技来看待。
甚至还有不少媒体专门刊登文章，来辨析这个玩意儿究竟叫BP机，还是BB机，或者是PP机。
现在回想起来似乎非常好笑，但当时正名确实是一个非常严肃的问题。
1998年前后，谁要是能拥有一个BP机，即使是数字的，那也绝对是令人羡慕的成功人士。
普通工薪阶层光看售价和服务费，基本就望而却步了。
在我刚上大学的时候，有个别男生在课堂上故意把呼机铃声调得很高，以引起女生们注意。
后来惹得老师们？
烦了，一听到铃声就问：“谁的鸟在叫？
”2002年年底，同学们临近毕业，为了找工作方便，几乎每人都买了一个呼机。
本人也凑了个热闹，天天拿着玩，怪开心的。
但根本就没想到，这只是赶了个末班车。
2003年下半年，BP机以异常惊人的速度退出了历史舞台，快得很多人都没反应过来。
“呼机、手机、商务通，一个都不能少”的广告语，作为特定发展阶段的标志，将永远珍藏在人们的记忆深处。
IC卡公用电话在这方面也是一个非常典型的例子。
本人1999年刚上大学的时候，学校附近只有中国电信设立的几部IC卡电话机，打一个电话没有半小时排队排不上。
大冬天有事往家里打个电话，还得在冰天雪地里挨冻。
到了第二年，情况就大有变化，学校图书馆、教室、食堂和宿舍，到处都安装了IC卡公用电话机。
不光学校，在其他公共场所，乃至大街小巷，这种电话机四处开花，仿佛已经成为城市文明的一种象征。
在那几年，甚至连在学校门口卖卡都可以成为一种养家糊口的手段。
不时有传言称，某某同学一个学期卖卡赚了多少多少钱，着实令人羡慕。
直到现在，我们手中仍缺乏准确的数据，但凭感觉也可以想象得到，当年中国电信和中国网通，确实在IC卡公用电话网络布点方面下了血本。
从2004年开始，曾一度？
据通信业务霸主地位的IC卡电话，同样以非常惊人的速度衰落。
小灵通也遭遇了同样的命运。
2002年开始，作为固话和手机过渡类型的小灵通，在全国绝大多数地区得到迅猛发展，还曾对移动和联通的业务造成巨大冲击。
普天和UT斯达康自然也是水涨船高，风光一时。
随着2003年、2004年在京沪两地相继放号，小灵通业务以更加惊人的速度拓展，直至2006年进入顶峰。

进入2007年，小灵通又以非常迅速的速度衰落，最终导致国家对几大电信服务商的业务进行重新整合。

事实上，就在BP机、IC卡电话和小灵通崛起之前，移动通信技术早已成，只是由于网络建设和话费过高的原因，在长达十多年的时间内难以迅速推广，市场发展处于非常缓慢的境地。

但问题的解决需要的只是时间而已。

这就注定了BP机、IC卡电话和小灵通只不过是过渡型技术和产品，并不代表长远发展趋势，并不适合作战略性投资，历史必将让移动通信承担起重任。

如果我们对BP机、IC电话和小灵通迅速衰落的几个时间关键点进行考察，就不难发现都与手机及其他通信产品兴起的重大事件有直接关系。

BP机衰落与手机短信和小灵通业务崛起直接相关，IC卡电话衰落与小灵通及手机迅猛发展直接相关，小灵通衰落与手机话费快速下降直相关。

换言之，代表长远发展趋势的手机业务每前进一步，就意味着一种过渡型相关产品的快速衰落。

当然，上述案例中，过渡型产品和服务的投资主体主要是国企，在相当大程度上是在执行国家政策。

他们在很大程度上有实力、有能力并且有义务去做这样的亏本买卖，毕竟曾经利国利民，具有不可估量的社会价值。

如果换成是个人创业者，本来实力就非常有限，好不容易过了导入期，正要开花结果，突然来这么一下，轻则遭受巨大损失，重则永世不得翻身。

即使到目前，这样的过渡型领域也很多。

由于众所周知的原因，我就不再一一点，正在选择项目的朋友，可以根据自己的经验综合判断。

如果大家能够遇到不需要多大投入，能够短平快去运作的过渡型产品和项目，还是可以尝试的，但一定要牢牢记住前提。

需要特别注意的是，此类战略错误，普通人还犯不了，基本上是接受过良好教育并擅长接受新信息和新事物人士的专利。

在电信领域，这样的例子最为典型，而互联网、金融业、数码产品和连锁商超等热门行业，亦有可能成为主要的高发区。

“前车之覆，后车之鉴”，准确地把握发展趋势，有效识别过渡型产品和服务，对创业者来说，不光意味着非凡的眼光，更意味着血肉之得失。

……

编辑推荐

1.《给你一个公司，你能赚钱吗》解决了一个价值数亿人民币的问题：在当下的中国，没有大资本支撑也没有李刚一样的老爸，普通人如何避开陷阱、少走弯路、修正做事方法，直到创业成功。
2.真实而残酷的创业故事——案例都是来自近几年真实的中国中小企业案例，使《给你一个公司，你能赚钱吗》读起来那么的真实、残酷，但又给人以启迪和希望。
3. 100个通俗易懂的总结——这不仅仅是经典管理学中的战略、执行、营销或者管人用人等等层面的，它们来自企业内外的各个方面，甚至是生意场、为人处世中的潜规则。
4.作者多年理论研究与？
国本土创业实践的结合。
5.本书打出一个“大创业”的概念——不光指一张白纸上的初次创业，还包括成熟企业新项目运作，和大型企业在新区域拓展市场等。
6.《给你一个公司，你能赚钱吗》网络原名《钱是怎么样被烧掉的》，创业论坛一周点击率突破30万！
有过创业经历的网友积极讨论、收藏。

第一图书网, tushu007.com

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