

<<跳蚤与大象的较量1>>

图书基本信息

书名：<<跳蚤与大象的较量1>>

13位ISBN编号：9787562249061

10位ISBN编号：7562249067

出版时间：2011-10

出版时间：华中师大

作者：周星潼

页数：159

字数：160000

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>

<<跳蚤与大象的较量1>>

内容概要

通常我们所获得的80%的利润是在20%的时间里获得的，是由20%的产品创造的，同时也是由20%的资源产生的80%的营业额来自20%的客户。
80%的广告收益是由20%的广告带来的.....付出和回报之间就是这样一种不平衡的收支关系。
对于企业来说，帕累托法则强调的是高效率，它能够令企业的管理者解放原有的思维模式，换一种全新的思维看待企业的发展。
只要掌握了20%的关键点，就可以处理好80%的事务。

<<跳蚤与大象的较量1>>

作者简介

周星潼，资深咨询与培训专家，自由撰稿人，多年职业经理人经验。

近年来专注研究知名企业及知名企业家的成功哲学。

已出版《向比尔·盖茨学成功智慧》、《向唐骏学成功智慧》、《向李开复学成功智慧》、《长青法则：鲁冠球和万向集团长盛不衰的密码》等多部作品。

<<跳蚤与大象的较量1>>

书籍目录

第一章 80 / 20决策法则

黄雀与螳螂

坚定目标

注意细节

把握关键的20%的决策

第二章 80 / 20资源法则

优化资源配置

资源的“非正常”发挥

自然界中的“二八法规”

充分利用信息资源

第三章 80 / 20人才法则

每个人都有适合自己的位置

为每一个环节合理配备人员

人才储备

巧将细麻拧成绳

恩威并施

企业文化让企业在员工凝聚中快速发展

第四章 80 / 20产品法则

准确项目定位

准确定位节约资源

产品消费人群定位

用精品取胜

产品的库存管理

第五章 80 / 20营销法则

认准关键顾客

迎合市场的需求

用售后服务锁住消费群体

选择独特的视角

第六章 80 / 20宣传法则

量力而为

广告宣传要找准对象

投放广告的最佳时机

投放广告的关键场合

.....

第七章 80 / 20事务法则

第八章 80 / 20竞争法则

第九章 80 / 20谈判法则

<<跳蚤与大象的较量1>>

章节摘录

插图：真正有价值的决策，应该在最短的时间内，以最少投资和付出获取最多的利益。也就是在与迎面扑来各种各样的问题周旋的过程中，用“太极”的方式“四两拨千斤”。在为企业谋求发展的时候，最省时间，也最省精力的做法就是“虎口夺食”了，真可谓“螳螂捕蝉，黄雀在后。”

这样做不必花费大量时间和成本，只要伺机而动即可。

不过这也是棋走险招、剑走偏锋的做法，这就要求企业的决策者具有敏锐的洞察力和过人的胆识。

一家知名公司准备招聘业务拓展专员，在大量的应征者中，有三个人脱颖而出。

为了能让整个团队更有创造力，公司决定在这三个人中选一位担任市场策划经理。

对于企业来说，最重要的就是生存和发展。

所以，公司给这三个人制定的考核标准就是保留资产和创收资金的能力。

而测试题目就是让他们去市中心生活一天，而且每个人的生活费只有20元钱，最后，手里的钱剩得最多的人就是获胜者。

在市中心，20元钱是一个怎样的概念呢？

你可以去住最廉价的旅店，但是这样就没有吃饭的钱了。

你也可以选择露宿街头，然后吃几顿饱饭，但是这样的做法一定不会得到公司的认同。

既然这次考核的初衷是检验大家的生存能力和创造能力，这就要求应聘者能够用20元钱的本金进行资产创收。

第一位应聘者用20元钱买了一沓彩色的纸和一把剪刀，然后在市中心的广场上卖起了剪纸。

这个时节既不逢年，也不过节，因而，在他的剪纸摊前看热闹的人多，买剪纸的人少。

由于他的剪纸价格低廉，一天下来，这位应聘者赚到了100元钱。

于是他准备用10元钱填饱肚子，用20元钱解决住宿问题，剩下的70元钱用来“交差”。

第二位应聘者则打印出一份杂志的样本，并为它取了一个前卫的名字，然后开始到各个单位去洽谈广告业务。

他充分发挥了自己善于演讲的优势，为这份杂志描绘出光明的前景，并对客户说，现在杂志正处于创刊阶段，广告加盟费有很大的优惠。

一旦杂志投入发行，那么投放广告的费用将呈直线上升。

一天下来，他凭借自己的口才竟然赚了1000元钱。

他打算找一家宾馆，享用一瓶红酒，两碟小菜，等待着第二天的好消息。

第三个应聘者先用两个小时的时间观察了前面的两个人，接着，他向居委会的大妈借了一个红袖标，一顶帽子，花一元钱买了一个口罩，又买了一个玩具手铐，然后就找了一家廉价的旅馆睡觉去了。

傍晚时分，他首先找到一位女士，以无证经营为由没收了她的全部“家当”。

随后，他又找到了一位先生，以欺诈罪为由将其抓捕归案，最后，念其是初犯，又主动上交欺诈款项，于是把他“当场释放”了。

企业的发展不仅要靠开创市场，还要占有别人的市场。

公司的经理语重心长地说：“一个企业要想在竞争激烈的市场中生存，只靠开创市场是远远不够的，还要占有别人的市场！”

于是，他郑重地任命第三位应聘者市场策划经理。

在为企业发展制订决策的时候，敢于和“螳螂”周旋的人是勇敢者，而将这个决策完美地执行，并获得一定收益的人，才是真正的成功者。

要成为一只捕“螳螂”的“黄雀”，不仅需要对企业以及市场变化的趋势有足够的认识，还需要对“螳螂”的情况有细致入微的了解，最重要的是要根据企业的资产和资金回转周期等因素权衡企业本身是否有足够的条件消化这只“螳螂”。

只有制订具有一定的可行性的决策，才能得以付诸实践。

80/20法则主张在做决策之前，充分做好准备工作，然后等待时机厚积薄发。

为了解决一个问题，或者制订出很多决策，但是在执行决策的时候，不可能把每一个决策都一一执行

<<跳蚤与大象的较量1>>

，这就要求决策者经过理性思考后，能够从中选出可行性概率较高的决策，以达到用20%的投资，换来80%的利润。

如果一项决策预期的可行性概率没有超过50%，是不应该付诸实践的。

而80/20法则认为只要找到可行性概率为80%的决策，你就可以付出20%的投资获得80%的收益。

<<跳蚤与大象的较量1>>

编辑推荐

《跳蚤与大象的较量系列丛书(套装共2册)》：寻找撬动地球的支点——帮助你和你的生活在最短的时间里实现发展愿景！

我们80%的快乐，来自于生命中20%的时间；最有生产力的20%的时间，创造出80%的价值；一个人80%的成就，是在他自己20%的时间里完成的。

<<跳蚤与大象的较量1>>

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>