

<<中国私营公司创办发展1001个细>>

图书基本信息

书名：<<中国私营公司创办发展1001个细节>>

13位ISBN编号：9787801975546

10位ISBN编号：7801975545

出版时间：2006-11

出版时间：企业管理出版社

作者：李津

页数：474

字数：500000

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>

<<中国私营公司创办发展1001个细>>

内容概要

从私营公司的创业初始阶段的经营管理技巧，直至获取巨大财富的全套经营管理经验是一个漫长的过程，怎样才能拥有比较全面的经商技能？

从资金动作到市场营销，从管理机制到经营信息，从服务质量到品牌意识，从企业文化到经营理念，从人力资源到领导素质……会遇到方方面面的问题，只有全面了解并把握住其中的实质并巧妙地处理好，才能有效地提高经营技能和管理方法，拥有超前的商业意识，从而使公司立于不败之地。

本书从创办公司的各个细节入手，内容涵盖了企业发展的各个阶段，各个层面，不仅讲到公司的创办及经营发展；注销破产时，如何保护自身权益的纵向内容；以及企业经营管理、人力资源管理、财务管理等一系列横向的内容。

涉及了创办私营公司各个细微部分的操作。

语言通俗易懂而又相对生动，例子典型，理论阐述详细，尽力将有关企业管理方面的大师著作以最平实的语言进行诠释，而又不失其风采。

<<中国私营公司创办发展1001个细>>

书籍目录

第一章 起步篇——创立你自己的企业 §1 准备 §2 企业类型 §3 建立企业的治理机构
第二章 经营篇——经营你的企业 §1 找准自己的位置 §2 关于战略的学问 §3 将你精心制定的战略付诸实施 §4 对战略的控制
第三章 营销篇——热卖你的产品 §1 了解你要的市场 §2 选择合适的营销机会 §3 制定好市场营销的战略 §4 规划好营销决策 §5 实施并控制营销决策 §6 领略世界先进的营销理念
第四章 竞争篇——打败你的竞争对手 §1 了解对手 §2 认识一般性竞争战略 §3 了解你所在的行业 §4 了解竞争优势
第五章 理财篇——管好财务 §1 财务管理的基本知识 §2 分析财务 §3 筹得企业所需资金 §4 计划企业资金 §5 用好企业资金
第六章 革新篇——确立你的核心竞争力 §1 技术创新的重要性 §2 技术创新 §3 确定企业的技术创新战略 §4 建立技术创新机构 §5 了解产品战略 §6 产品创新
第七章 领导篇——管好你的下属 §1 了解自己 §2 做个受欢迎的领导 §3 处理好人际关系 §4 带领好团队 §5 了解下属 §6 善于激励下属 §7 正确评价下属的工作 §8 学会选拔员工 §9 你该如何培训员工
第八章 策略篇——企业未战先胜之术 §1 成功的一半——企业形象(CIS)战略 §2 畅销的根基——品牌, 包装的战略 §3 先胜的源泉——广告宣传
第九章 发展篇——让你的企业长盛不衰 §1 打造一支有凝聚力的团队 §2 如何创建企业文化

章节摘录

书摘 当你拥有一定的资金、技能或才能时，可能想成为一名企业人，但需要知道作为一名企业人应做好哪些准备。

准备之一：充分的心理准备 一位年轻人大学刚毕业，选择了一家条件很好的公司应聘，面试通过了，可就是等不到录用通知。

去公司查询，被告知没被录用，在学校里一直很优秀的他因接受不了刺激而欲自杀，被救了下來。后来那家公司发现弄错了，又通知录用他，可是公司的老总听说了他自杀的事情，又把他给辞了。

这似乎是个老生常谈的故事了，但它告诉我们为人处事要有坚强意志。对一个企业人来说这一点尤为重要。

“万事开头难”。

作为一个创业型的企业人，不管你是否是第一次从商，都会经常碰到诸如资金、人力、市场等各方面的困境，而在企业逐步发展的过程中更有数不清的障碍和困难。

有时只要有一个问题或一个障碍没有解决好，就有可能导致满盘皆输，前功尽弃。

在商海中，做一个企业人要比一般职员承受更大的压力，这是因为企业人所从事的事业是属于自己的，所有的风险都得自己承担。

大概没有人不经历挫折，作为企业人更是挫折不断。

不管什么时候，决策的失误或计划的不周全都有可能導致经营的失败。

于是就有得意时的呼风唤雨、事事顺心，而身陷囹圄时则叫天天不应、叫地地不灵。

银行不肯贷款，卖主不肯批货，买主不愿购货，员工一心跳槽……身处其中者，就更要有勇气与毅力，能勇往直前，在一路退败中进行抉择。

因此，必须有充分的心理准备，了解做一个企业人的喜悦与风险，充分挖掘自身潜力。

只有这样才能有所作为，有所发展！ 准备之二：一定的商业知识 商海浩瀚，看似平静的表面往往暗藏无限杀机，这不是仅有心理准备就能应对得了的。

商人与一般人观察事物的着眼点不同，所观察的背景也不同。

商人总是以商业的眼光来看待问题，尚若不具备一定商业知识和商业经验，就很难作出准确的判断。

这里所指的商业知识，包括对企业组织形式运作模式的了解，对企业营销管理的了解，对人力、财务、生产经营管理的了解。

你要了解股份及股份制。

生产企业、销售企业的运作方式、运作特点，了解各种成本，懂得看财务报表，会进行预算等等。

所谓“磨刀不误砍柴工”，当你具备了上述的商业知识和经营之道，相信一切也就不再那么困难了。

准备之三：了解市场的需求 如何对市场进行投入，才会使有限的资金得到尽可能大的增值呢？

1. 树立哪里有需求哪里就有市场的观念 市场是首要的问题。

有没有市场也就是有没有人购买你的产品或服务。

消费者的需求是企业生产经营的晴雨表，是企业生存和发展的根本。

从商之前一定要分析消费者有些什么样的需求？在这些需求中哪些是比较迫切的？而这种需求是否已开始有人提供？消费者的需求需要满足到什么样的程度？通过分析，你就可能发现市场机会，确定自己的发展目标。

把握市场机会，不仅是了解消费者的现实需求，更重要的是要调查消费者潜在的需求；不仅仅要了解消费者目前的需求，更要预测消费者未来的需求。

福州市在进行改造、建设新住宅楼的过程中，有大量的拆迁户住在临时搭起的帐篷里，或住在办公室，或住在亲朋好友家，这本是习以为常之事。

然而一个到福州投资房地产的开发商看到这种情景，立刻改变置地建房的主意，建活动房方便居民，且价格低廉又可回收材料，市场很快形成。

就在房地产投资者破土动工之际，活动房投资已全部收回，且开始盈利。

从这里我们可以看出，消费者的需求才是市场的根本。

<<中国私营公司创办发展1001个细>>

2.应该有超前意识，突破思维定势 日本著名企业东芝公司有一个经典的案例。

1952年，日本东芝电气公司积压了大量的电风扇销售不掉，当时7万多名员工为此绞尽脑汁，但始终没有大的改观。

后来，一名小职员向当时的董事长石坂提出一个改变电风扇颜色的建议。

经研究，公司采纳了这个建议。

第二年夏天，东芝公司推出了一批浅蓝色的电风扇，大受顾客欢迎，市场上还掀起了抢购热潮，几个月内就卖出去了几十万台。

并且，这一建议从此还改变了全世界电风扇的颜色。

仅仅改变了一下颜色，产生的效益竟是如此的巨大。

为什么其他几万名东芝的员工没有想出来呢？甚至全世界成千上万的电气公司都没有人想到？这显然是由于自有电风扇以来都是黑色，形成了“只有漆成黑色才是电风扇”的思维定势，而这个小职员正是突破了这一思维定势的束缚。

作为生意人，所处环境不同，思维习惯也应不尽相同，选择行业的原则也就不同。

想独树一帜地选择行业，追求的是超前意识，抢占先机，消费者的欲望是多样的，又是不断变化的。

独树一帜，往往能够迎合消费者潜在的需求，出奇制胜。

对于新事物，人们愿意付出的代价也更高，因而总是可以一本万利，让你的竞争者望尘莫及。

独树一帜，出奇制胜的选择方式，具有较大的市场风险。

这其中有大量不确定的因素。

看准了，自然要大赚一笔；看偏了，可能就血本无归了。

所以，对市场要有清晰地把握。

3.要量体裁衣，驾轻就熟 俗语说，隔行如隔山。

选择一个自己一无所知的行业进行发展要慎重。

例如，你打算做建材生意，至少对建材要略知一二。

如果什么也不懂，那生意可就不好做了。

有可能费钱费力购进的建材质量不行，即使卖了，也会惹一堆麻烦。

选择自己熟悉的行业，容易获得更大的信息量，由于了解什么商品有市场、有后劲，知道不同产品的优劣和消费者的需求，了解市场的发展方向，就能够作出正确的判断和决策，容易得心应手。

做到“看菜吃饭，量体裁衣”，投资方向根据资金来定。

初涉商海者一般资金有限，就算资本已有一定积累，用于新投资的资金也不可能很多。

作为普通企业极少能到诸如冶金、汽车、珠宝等行业投资，因为这些行业一般需要上千万甚至上亿元的巨额资金。

然而，作为小本钱的投资者，可以从以下几个方面来考虑自己的行业选择。

(1)选择所需资本不多的劳动密集型行业。

如服装鞋帽行业、食品加工行业、小五金行业等。

这些行业所需机器设备比较简单，投资少，资金周转快，见效也较快。

(2)选择生产小型新产品，几个人、十几个人就可以干起来的行业。

如烫衣板、救生圈、游泳衣等。

既有比较广阔的市场前景，生产工艺不复杂，又容易产生较好的经济效益。

(3)选择为某些大型企业进行零配件加工的行业。

如为电脑厂商生产机壳，冰柜的食品架等。

这样既能保证产品有销路，又可节省投资。

(4)选择信息、咨询、维修等服务行业。

对于那些有一技之长的人较为适宜。

(5)选择开店设摊、小本经营。

如小型的饮食店、百货店、精品屋、服装店及文体用品商店等。

投资少、风险小、方式灵活。

<<中国私营公司创办发展1001个细>>

经过初始的经营，积累一定的资金后，再逐步扩大规模。

当然，除了考虑资金的因素之外，还应考虑自身具有的优势。

从事自己熟悉的行业并具有此方面的特长，创业就会游刃有余，更为顺利。

如研究计算机的教授开一家电脑门市部，会在实际运作中得心应手。

如果你不具有大量资金，但又不想从事小本钱的生意，也可以通过发起设立公司，向社会募集资金来进行创业，还可以通过融资的手段进行大的投资。

这一点将在后面的章节详细阐述。

但是，不管你选择什么行业，都要明白一点，投资要有市场的客观需求存在。

P2-6

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>