

<<云攻略>>

图书基本信息

书名：<<云攻略>>

13位ISBN编号：9787807479048

10位ISBN编号：7807479043

出版时间：2010年8月

出版时间：海天出版社

作者：马克·贝尼奥夫,卡莱尔·阿德勒

页数：222

字数：200000

译者：徐杰

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>

## <<云攻略>>

### 内容概要

曾经，这是个软件为王的时代。

现在，这是个云计算的新时代。

NO SOFTWARE 抛弃软件的老套、呆板、缓慢、低效和昂贵 无论何时何地，移动、实时、协同  
随性销售的沟通始于云 世界将不再需要一个中心。

因为，你就是世界的中心， 云攻略大纲预览 梦想作帆，市场奠基 永远相信自己的梦想。

如何开始组建自己的团队、 塑造企业形象、确定公司价值？

什么是“自创比喻”？

如何“差异营销”？

活动兴势，销售牵头 勇敢挑战强者，组织游行影响舆论，与媒体共舞， 联合草根宣传队广泛渗透。

技术求新，全球布局 利用现有优势锐意创新，为客户降低门槛，全球化 的同时保持公司独特个性持续发展。

财务为本，慈善见情 看准财务需求，是要保守还是激进？

为何需要在生意的一开始就纳入慈善规划？

管理攻略，熟读于心 V2MOM模式、Mahalo精神教我的共赢故事。

未来领袖，云中精英！

## <<云攻略>>

### 作者简介

软件终结者：马克·贝尼奥夫

云计算教父

互联网产业变革大师

Salesforce.com 创始人、董事长兼CEO

《商业周刊》“ ebiz 25 ”

2003《财富》评选的“ 10 大新晋企业骄子 ”

2005 世界经济论坛评选的“ 明日全球领袖 ”

2005 DEMO 世界级改革家奖

2006 网络世界 50 位最具影响力人物

2006 NEA 杰出企业家

2007 安永年度企业家

2008 VNU 年度10佳 IT 首席执行官

2008 CRO 年度 CEO

1999 年，马克创办的Salesforce.com 在短短10年内，已经从一个革命性的创意蜕变成云计算产业的市场与技术领导者、一家世界最具竞争力的市值百亿美元的上市公司。

2000 年，马克成立了Salesforce.com 基金会。

该机构今天已发展成市值数百万美元的全球性慈善组织。

他也是《商业改变世界》和《悲悯的资本主义》作者。

马克·贝尼奥夫目前居住在旧金山。

卡莱尔·阿德勒 ( Carlye Adler )

卡莱尔是一名记者，其文章见诸于《商业周刊》《财富》《时代》等各类媒体。

她曾两次被TJFR 集团 ( The Journalist & Financial Reporting Group ) 提名为“ 30 岁以下最具影响力的商业记者 ”。

## &lt;&lt;云攻略&gt;&gt;

## 书籍目录

致中国读者信 专家推荐 权威推荐 这是你的时代，你一定能够成功！

前言 放飞梦想，点亮未来 第一部分 创业之初攻略 从创意到创业 1.给自己充充电 2.我的梦想 3.相信自己 4.倾听朋友的忠告 5.寻找得力助手 6.冷静听取反对意见 7.预先确定你的价值和文化 8.抓住主要的工作 9.倾听潜在客户的声音 10.突破常规 11.倾听一个信任的导师 12.雇佣最优秀的人 13.勇于冒险 14.志怀高远 第二部分 市场攻略 排除干扰 正中目标 15.自我定位 16.有目的地宣传自己的理念 17.塑造个人形象 18.与众不同 19.明确使命 20.勇于挑战强者 21.战术支配战略 22.与狼共舞 23.让记者成为你的发言人 24.培养与媒体的良好关系 25.自创比喻 26.与时俱进 第三部分 活动攻略 如何举办活动 制造口碑以而推动业务发展 27.口碑效应 28.建立草根宣传队，利用客户口碑 29.向最终用户销售 30.活动代表形象 31.减少开支，增加影响 32.保持领先 33.竞争的本质 34.时刻做好准备，学会享受 35.抓住机遇 36.斗志昂扬，但不要太张扬 第四部分 销售攻略 如何将客户转变成销售的千军万马 37.免费试用 38.将早期客户看成合作伙伴 39.让你的网站也为销售作出贡献 40.把每一位客户变成你的销售人员 41.电话销售 42.折扣会降低你产品的价值 43.销售是一个数字游戏 44.分割市场 45.改变举债经营的局面 46.种子已经撒播了，让它生长吧 47.地产和扩张 48.放弃不再适合你的策略 49.老客户需要关爱 50.附加佣金与最终结算 51.成功是最好的卖点 第五部分 技术攻略 如何打造深受用户喜爱的产品 52.勇于创新 53.通过产品原型奠定长期坚实的基础 54.追随那些深受客户喜爱的公司的脚步 55.不要从零开始，善于利用现有的工具 56.建立透明度和信任 57.客户驱动创新 58.为客户降低门槛 59.超越技术范式 60.提供应用商店 61.利用客户的点子 62.发展合作社区 63.智能反应 第六部分 企业慈善攻略 如何让你的公司在盈利之余对社会有所贡献 64.商业不仅仅是商业 65.从一开始就引入慈善 66.让你的基金会融入你的商业模式 67.选择合适的慈善事业并聘请专业人士管理 68.分享这个模式 69.通过听取意见建立伟大的项目 70.建立一个自给自足的模式 71.贡献你最有价值的资源——你的产品和你的人员 72.让合伙人、供应商和Network参与进来？ 73.让员工为基金会献计献策 74.让基金会模仿公司业务 第七部分 全球攻略 如何发布新产品并将你的模式引入新市场 75.让你的产品具有全球性 76.将公司文化带给分部管理人员 77.明智地选择你的总部和地区 78.挑战强者 79.规模不超支 80.了解什么是持续增长 81.在全球秉持“一个公司”态度 82.跟着策略走，不要被机会迷惑 83.与人同行走得远，独自上路走得快 84.优化你的国际化策略 85.派遣人员开拓新市场 86.用外交手段处理商务纠纷 87.树立全局观 88.在新地方玩老花样 89.全球扩张成功的秘诀是承诺 第八部分 财务攻略 如何筹集资金，得到回报并且决不出卖灵魂 90.千万不要小看财务需求 91.考虑自筹资金而不是风险投资 92.通过互联网模式来降低创业开支 93.从一开始让财务模式与时俱进 94.用营收来衡量一个快速增长的公司 95.建立一流的财务团队 96.采用保守的财务策略 97.依照规则行事 98.着眼未来 99.随着公司的成长而变化 第九部分 管理攻略 组织成功的关键：如镞建立同盟 100.使用V2MOM模式，认准目标、团结组织 101.从上到下和从下到上 102.建立招聘文化 103.招聘即销售 104.随着公司的成长提高标准 105.如何留住高级人才 106.Mahalo精神的重要性 107.做事得当才能赢得员工的忠诚 108.给优秀员工提供新的挑战机会 109.征求员工反馈意见并积极践行 110.善于利用一切资源 终极攻略 111.让所有人共赢 致谢 关于作者Salesforce介绍

## 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>