

<<公司赚钱有这么难吗>>

图书基本信息

书名：<<公司赚钱有这么难吗>>

13位ISBN编号：9789868743274

10位ISBN编号：9868743273

出版时间：2012-1-1

出版时间：李兹文化

作者：John Warrillow

页数：240

译者：戴志中

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>

<<公司賺錢有這麼難嗎>>

前言

推薦序 1 我怎麼可能賣掉自己的小孩？

我發現，我錯了。

任何一個跟我有同樣想法的創業者，都應該拋棄這個自以為仁義道德的念頭！

好險這本書提醒了我。

這個想要好好守護它、拉拔它長大的念頭，才不枉自己傾青春歲月心血打造品牌的「責任感」，其實是限制住公司或企業正常的成長發展、不讓它有獨立自主能力的一種過度保護，眉角真的跟養小孩一樣。

但是每一對父母從來都不認為培育教養小孩成材，為的是要讓小孩賴在我們身邊，依靠我們到終老吧？

！

原來，經營公司也一樣，更重要的是，公司不是我們的小孩，公司有它的社會責任，更有屬於公司全體員工的生命力，它會自然而然延伸到……有一天我們 創業者 都有可能得放手，讓它飛得更高、更遠。

那才是所有創業者真正的初衷！

的確，我們得從現在就開始打造它，讓它變成搶手貨。

當然，我們不打算……賣掉自己的小孩！

但我已明白，到我們退休的那一日，掌生穀粒會更健康、更壯大，一定要成為讓後繼者持續發光、發熱的舞台！

程昀儀 (本文作者為掌生穀粒創辦人) 推薦序 2 增加一甲子的功力 創業者為了應付每天層出不窮的難題，常常忙到忘了最根本的價值：要將公司帶往何處？

《公司賺錢有這麼難嗎》提供了一個讓我重新審視自己公司的機會。

從寶貴的十七招中作者面面俱到的提醒了我們經營企業應該注意的問題，從內到外，由近而遠一步步改善公司的體質。

其中幾招將看似複雜的問題簡單化的方法讓我印象深刻，不但巧妙的化解了難題，更替公司帶來根本的質變。

看著書中虛構出來的史氏企業的改變，令人佩服叫絕。

這是作者在成功打造四家公司後的畢生功力精華，紮紮實實讓我增加了一甲子的功力。

李昭樺博士 (本文作者為免將創意動畫執行長) 推薦序 3 相見恨晚的一本書 這是我看過最精彩的書之一，一口氣看完之後的感想是「相見恨晚」，如果任何經營者先看過本書，我想一定可以提早成功。

先問自己一個問題，如果我是投資人，我願意花多少錢買我的公司呢？如果沒有答案，那就更應該看這本書了。

這是一本很容易閱讀的書，但卻充滿許多商業經營的智慧。

作者運用故事案例，指出一個企業如何打造成功方程式。

不管是想要將公司售出或是永續經營，這都是必要先建立的觀念。

建立一個企業，最重要的就是建立一個成功可複製的系統，而不是打造一個老鼠籠，把自己困在裡面。

我在創業初期，確實也犯了很多書中指出的錯誤，很多事情總是事必躬親，不懂得如何建立成功方程式，所以就像是救火隊一樣疲於奔命，到處解決燃眉之急。

經過多年的摸索，才慢慢建立起系統，但這些其實在書中已經講得非常清楚。

作者寫出了17個重點觀念，對於想創業或正在創業中的人，可以節省很多錯誤摸索的時間，打造一個成功的商業系統。

王彥堯 (本文作者為歐易亞科技股份有限公司iChannels通路王 創辦人兼總經理) 推薦序

4 可以振奮創業者的一堂課 我想這是一本想要創業者、即將創業者、以及正在創業者一定要看的一本書。

<<公司賺錢有這麼難嗎>>

通常一個新手創業者，包括我自己，都是過分樂觀，或是太過夢想化的人，想著自己的想法一定會被眾人所接受，推出的產品服務一定會大受歡迎，然後公司賺大錢，到美國上市，從此自己過著幸福快樂的生活……。

但是現實往往不是這樣！

產品開發的時程比想像中久，客戶沒有一開始就喜歡你的東西，訂單並沒有如雪片般飛來，而公司每天開門都要支付薪水、房租、水電。

慢慢的，你一開始準備的資金不那麼足夠了，於是你願意忍痛釋出部分的股權給外部的投資人，你開始洽談金主、天使、創投。

他們要你準備營運計畫書，準備未來三到五年的財務預估，要你預測未來的市場變化，有時候甚至是未來十年的現金流量……。

最後，你耗盡心力準備了他們要的每一份計畫與文件，但是終究，你還是沒有拿到那筆資金，因為他們評估到最後，你的公司不值得投資……。

會不會一開始出發的思考點就是錯的？

會不會一開始你就根本不知道如何建立出一個對別人來說有價值的公司？

《公司賺錢有這麼難嗎》裡頭所描述的市場與環境或許跟台灣的情況不是一模一樣，不過泰德教導亞力的17個觀念，都是很值得創業者去思考的點，可以幫助創業者，換一個角度去想想，如果你是準備要投資或是準備要買下這家公司的人，你會在乎什麼？

你會考慮什麼？

你願意出多少錢來購買這家公司？

在閱讀書中的故事發展，我彷彿跟著亞力經歷著整個過程。

跟著檢視公司的核心價值，跟著專注在一種業務，跟著學習泰德的思考模式，跟著面對過程中的各項問題，並且隨著亞力的公司的脫胎換骨而雀躍，最後順利達到亞力許下的目標價格售出公司而感到滿足。

這真是可以振奮創業者的一堂課！

在這當中，泰德所提的第一招「不要包山包海，要做專門生意」尤其讓我認同，因為這是許多創業者難以割捨的痛。

六年前午餐王剛剛上了軌道的時候，網站一開始的成長曲線其實頗為不錯，但是那時候心太大，也太天真，竟同時投入了不少時間與資源去開設實體通路。

回頭想想，當時的自己根本沒有本錢跟資源同時兩邊打仗，雖說兩邊或有相互拉抬的功能，但是兩種業務的核心價值差異頗大。

如果那時候可以更加專注於網站上，也許會有不同的結局。

衷心期望每一個創業者在閱讀完這本書之後，都能夠有所體會，也有所堅持，順利地創造自己公司的價值。

當然，也包括我！

周鼎軒 （本文作者為17Life創辦人暨營運長）

<<公司赚钱有这么难吗>>

内容概要

《商業周刊》1258期書摘推薦 獲Inc. 雜誌評為企業主Top 1 參考書 資深創業典範趙少康、何飛鵬暨科技、動畫、文創新銳企業主給讚、大推！

17招改寫你和你公司的命運，錢坑變成搖錢樹！

看一個精彩故事就學下一身本領。

一個錢坑變成搖錢樹的神奇故事 作者太聰明了，他為了讓你願意聽取他的建言，所以選擇了一個最有賣相的寫作方式：講故事。

他為你創造了一位虛擬企業主，名叫亞力，雖然主角亞力開的是廣告公司，但他在故事中所學到的17招，適用於任何一種事業。

《公司賺錢有這麼難嗎：所有創業家相見恨晚的一本書》中最經典的片段： 沉吟片刻後，泰德提出了他的評價分析。

「亞力，你的事業目前幾乎是一文不值。

」 亞力簡直不敢相信自己的耳朵。

他花了八年來打造史氏公司。

「你是說我的公司賣不掉？

」 泰德是位資深創業家也是亞力家族的老友。

當亞力經營公司八年之後，公司只稱得上是個「賴活」的事業，他沒勁了，想想不如把公司賣掉，結果泰德給了一個上述令他耳鳴的評價，只因為這家事業少了亞力根本經營不下去。

泰德在故事中提供17個妙招，改寫了亞力和亞力公司的命運。

而這17招正是別的成功創業家不會輕易透露的祕訣，讀這個故事，彷彿身歷其境和主角亞力一起脫胎換骨。

追求財務自由是你的初衷 多數人創立公司的初衷，是為了藉此獲得財務自由。

遺憾的是，大部分的企業主就像亞力一樣，都忙到漸漸遺忘了這一點，而他們所打造的事業也太過仰賴自己坐鎮指揮了。

少了自己就不行，這種公司無論多大或多賺錢，基本上就會像泰德說的：一文不值。

就算你認定自己絕對、絕對不會想離開花了九牛二虎之力才創立的公司，但是你還是應該選擇打造出一家有賣相的（搶手貨）事業，因為： 軒 賣掉公司你就可以舒舒服服退休了。

軒 你可能想去開創另一項事業。

軒 你可能需要現金來支應個人的財務缺口。

軒 你可能想留更多的時間給自己。

軒 你可能想在夜裡睡得更安穩，因為你知道自己「有辦法」在想要或需要的時候把公司賣掉。

別弄錯，你該賣的是公司（而不是產品）！

大部分的創業家想的是永續經營，從來都沒有出現要把公司賣掉的念頭，這是很嚴重的錯誤。

如果你從創業的第一天起便計畫打造有賣相的公司，你的公司經營模式反而會更健全。

你不但會擁有一家更好、更賺錢的公司，萬一你改變主意，想要出售了，也能賣得好價錢。

最好的事業是要有賣相的，這一點聰明的生意人都該謹記在心。

別再整天忙著行銷公司的產品或服務，身為創業家，你該做的是把公司打造成搶手貨。

只要曾經有過任何創業念頭的人，這本書就是為你寫的！

作者特別強調這個故事不是自傳。

亞力和泰德融合了作者在中小企業市場上打滾十五年所遇到的人、得到的經驗。

作者許多事業導師的集合體所展現出的睿智，就呈現在泰德的角色上。

泰德給的建議都不是模稜兩可的泛泛之論，而是實證有效的「江湖一點訣」，只要觀念轉個彎，錢坑變成搖錢樹，例如： 泰德的第一招 不要包山包海，要做專門生意。

假如你專心把一件事做好，並聘請那方面的專才，你的工作品質就會提升，你也會比競爭對手更勝一籌。

泰德的第六招 不要怕拒絕案子。

<<公司赚钱有这么难吗>>

把超出專長範圍的工作推掉，證明你對專營事業態度是認真的。
你對愈多的人說不，需要你的產品或服務的人就愈會找上你。

<<公司赚钱有这么难吗>>

作者简介

約翰·瓦瑞勞 約翰·瓦瑞勞 (John Warrillow) 很少有人比本書作者還了解中小企業。他在中小企業市場上打滾十五年以上，他的公司每年都會舉辦一場座談會，來協助《財星》(Fortune) 五百大的行銷人員，找出向中小企業行銷的方法。他的公司還會根據每年對大約一萬位中小企業主的意見調查，發表深入的研究論文。逾百家大企業付出很高的金額，向他的公司購買這些研究。

他主持過談創業的全國聯播廣播節目，訪問過數以百計的創業家，自己不但創業經驗豐富，也成功賣出過四家公司。

如果你想了解如何創業、如何打造有賣相的事業，這位實戰經驗豐富的成功人物，就是你該討教的不二人選。

他也是各方競相邀請的演說家暨天使投資人。

他會定期以打造企業為題，替「公司」(Inc.com) 網站、《環球郵報》(The Globe and Mail) 及哥倫比亞電視網 (CBS) 撰稿。

John Warrillow 译者简介： 戴志中 政治大學新聞系畢，現為專職譯者，譯作包括《洞悉商場賽局》、《心耘》、《24/7 創新》、《用美國人的方法記單字》

<<公司赚钱有这么难吗>>

书籍目录

- (含17招別處絕不傳授的「錢坑變成搖錢樹法則」) 第一章 一團亂的公司 第二章 一文不值的事業？
- 泰德的第一招 不要包山包海，要做專門生意。
- 泰德的第二招 極度仰賴一家客戶很危險。
- 第三章 實行新業務 泰德的第三招 具備一套流程會讓推銷更順利。
- 泰德的第四招 不要跟自己的公司劃上等號。
- 第四章 內部壓力 泰德的第五招 不要變成錢坑。
- 泰德的第六招 不要怕拒絕案子。
- 第五章 考驗 泰德的第七招 市場上有機會做成生意的潛在客戶有多少。
- 泰德的第八招 兩個業務代表永遠好過一個。
- 第六章 人選 泰德的第九招 聘用擅長銷售產品、而不是服務的人。
- 第七章 成長的苦澀 泰德的第十招 只要現金流量保持穩定與強勁，你很快就會再見到獲利。
- 泰德的第十一招 採用標準化產品的模式起碼要過兩年才會反映在財報中。
- 第八章 數字 泰德的第十二招 建立管理團隊，並為他們訂出長期獎勵計畫。
- 第九章 漸入佳境 泰德的第十三招 在找仲介時，你既不能是他們最大的客戶，也不能是最小的客戶。
- 泰德的第十四招 對於提議找單一家客戶來洽談的仲介要敬而遠之。
- 第十章 成長的空白支票 泰德的第十五招 編寫三年的經營計畫，勾勒出你的事業有哪些可能。
- 泰德的第十六招 假如你想成為有賣相、產品導向的事業，那就要把話說對。
- 第十一章 知會管理階層 泰德的第十七招 不要為了在收購後能留下重要員工，而釋出員工認股權。
- 第十二章 問題 第十三章 有賣相的公司 第十四章 終點實務指南：如何打造出少了你也能蓬勃發展的事業 八步驟 泰德的招式摘要 推薦閱讀及輔助資料

<<公司赚钱有这么难吗>>

章节摘录

第一章 一團亂的公司 亞力·史開著荒原路華休旅車 (Range Rover) 進入蒙亞銀行的停車場。他拿起後座的公事包，就往門口衝去。照例很快看了一下錶：早上九點 六分。他又遲到了。

因為經常來訪，亞力的大名已被列入接待處的名單裡，保全也對他揮了揮手。他找到了一台空電梯，並按下往十八樓的按鈕。從辦公室出來後，他總算可以好好喘口大氣。

門一開，亞力就衝到走道上，並直奔會議室。他在蒙亞銀行開會時，一向都是去那裡。他的客戶約翰·文正在等他，而且看起來很煩躁。

「抱歉我遲到了，約翰。星期五的交通真會把人給逼瘋……」 「你有帶樣張來嗎？」約翰不耐煩地問道。

約翰在這家銀行服務了七年。他商學院一畢業就找到了業務經理的工作，有幾年都在對小企業放款，後來才到銀行的總部擔任行銷工作。早禿又矮胖的他似乎對生活事事不滿，而且即使沒有受過正規的行銷訓練，他還是堅持要主導亞力作業上的每個細節。

亞力打開公事包，擦了擦額頭，以便在長途跋涉後定一下神。他呈上第一款設計，約翰並不買帳。亞力剛要開始解釋設計人員對東西的構想，他便揮手打了回票。

「看下一個吧！」在亞力把八種概念全部報告完，好幾週的心血也被壓縮成不到三十分鐘的時間後，約翰才慢條斯理地挑出一種設計，然後下達指令。他要另一種插圖，字型要改，紅色要偏橘紅，而不要亞力的美編用的粉紅。約翰囉哩叭唆地提了一堆意見。亞力覺得自己好像回到了國小。儘管完全不夠格，約翰對於他藝術評論家的新角色卻似乎樂在其中。走出會議室時，亞力向約翰保證，星期一早上會提出另一批樣張。他把車開出了停車場，心裡大受打擊。

**** 假如約翰·文這種客戶算是特例，亞力倒還受得了。倒楣的是，亞力有一堆客戶都是像約翰這樣：工作蹩腳的行銷經理，而且似乎很喜歡對廣告公司頤指氣使。

亞力八年前創立史氏公司，之前則是在一家跨國廣告公司裡力爭上游。當他覺得那份工作能帶給他的東西已寥寥無幾後，他便認為自己需要新的挑戰而自行出來創業。他一開始是為中小企業設計商標和簡介，後來逐漸往上游發展，而成了蒙亞銀行的合格供應商。有了合格供應商的資格，史氏公司一方面不用擔心蒙亞銀行不付錢，一方面也躋身不長的備用名單內，有機會取代銀行原本的統籌廣告代理商（agency of record）。當銀行的主要廣告公司不接小案子，銀行就會找上史氏公司。

亞力創立公司時，夢想著要做預算很大的重大廣告案。他幻想著跟企業的行銷長舉杯共進午餐，偶爾去指導一下模特兒和演員。他想追求那樣的人生。

然而事與願違，如今的他得傷腦筋要如何說出口，叫美編人員週末來加班，全都是因為客戶有位中階主管從來沒上過設計課，評論設計也完全不夠格，卻堅持要改東改西，等於是把整個設計翻案。

**** 史氏公司開在市區的高檔地段，就在鬧區的西邊。

<<公司赚钱有这么难吗>>

為了這個超過實際需求的大空間，亞力每個月要花掉四千美元，目的是希望能讓客戶覺得他的公司很有規模。

辦公室裡具備了一切搞創意的公司該有的風格：裸露的磚牆、用玻璃圍成的會議室、十二英尺長的會議桌、固定式的高射投影機。

可惜這間辦公室很少發揮作用，因為蒙亞銀行堅持要亞力過去他們那開會。

回到辦公室時，亞力想要偷溜進自己的辦公室，而不讓資深美編莎拉·巴發現，但她聽到了他鑰匙的聲音，從電腦後面探頭出來。

「結果怎麼樣？」

「很好。」

他改了一些，但沒有要大改。

我過幾分鐘來找你。

」說完，亞力便走進自己的辦公室並把門關上。

他需要咖啡。

當天的郵件已擺在桌上，他很快瞄了一眼，看有沒有蒙亞銀行令人熟悉的藍金色商標。

他在等支票寄來。

亞力思索了一番，訂出了接下來幾個小時的重要事項：吩咐莎拉把蒙亞銀行要修改的地方給搞定；到城的另一區去吃午餐；回來後則要寫提案書，並找時間打電話給銀行。

亞力一把話說出口，莎拉就賞了個白眼。

他知道莎拉為這個案子付出了多少心血，也做得很不爽，所以他試著以婉轉的方式來傳達約翰的指令，以免打垮她的士氣。

她認了壞消息，戴上抗噪耳機來自絕於這個悲慘世界，並開始尋找色度適合的橘紅色，好讓客戶大人滿意。

亞力很氣自己對約翰唯唯諾諾。

他覺得很無力，但現實擺在眼前，史氏公司得罪不起蒙亞銀行這家客戶。

史氏公司上個月總共進帳了十二萬美元，該銀行就占了四萬八千美元。

亞力、莎拉和史氏公司的其他七位員工都少不了蒙亞銀行。

<<公司赚钱有这么难吗>>

媒体关注与评论

資深創業典範給讚！

趙少康 中國廣播公司董事長 何飛鵬 城邦出版集團首席執行長 科技、動畫、文創新銳
企業主大推！

程昀儀 掌生穀粒糧商號負責人 李昭樺 兔將動畫公司執行長 王彥堯 歐易亞科技公司
總經理 周鼎軒 日太科技公司營運長

<<公司赚钱有这么难吗>>

编辑推荐

本書特色 17招別處絕不傳授的搖錢樹法則，幫中小企業變身金雞母。

超寫實商業故事，令人想一口氣讀完，久久不忍釋卷。

資深成功創業家作者執筆，大方放送財務自由的祕訣，一手不留。

INC. 雜誌推崇本書為企業主最佳參考書，獻給所有今日、明日的企業主。

超高創業能量的台灣裡，本土資深創業典範暨科技、動畫、文創新銳企業主掌聲鼓勵，給讚、大推。

故事背後還有文章，作者親身實例在書末加碼放送，幫你終結賴活企業，打造更高價值、也更具賣相的成功企業。

<<公司赚钱有这么难吗>>

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>