

《突破》

图书基本信息

书名：《突破》

13位ISBN编号：9787512348487

出版时间：2013-10-1

作者：[英] 李·邓肯

页数：218

译者：王正林

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《突破》

内容概要

查出究竟是什么牵绊着你的业务发展，这样你就能在2年甚至更短的时间内使营业额和利润翻番。《突破：利润倍增的22个关键点》能使企业家快速释放，充满活力地增长。《突破：利润倍增的22个关键点》提供的行动方案可以帮助你顺利跨越阻止业务增长的樊篱，通过案例分析，教会你打造高绩效业务的关键原则，绘制出成功的蓝图。

《突破》

作者简介

李·邓肯，是英国领先的商业增长顾问。与国内外有野心的中小企业家合作。李曾经帮助他的客户挣得四亿欧元。李已经直接帮助过200多个企业，而且他影响深远，有数以万计的人听过他的演讲或者阅读他的著作以需求帮助。

书籍目录

致谢

前言

第一章 打破阻碍利润倍增的壁垒

确定你的增长壁垒

第二章 培养成功的习惯

利润倍增方案1：找回你的激情

利润倍增方案2：使自己井井有条和全神贯注

利润倍增方案3：让身边的人支持你

本章要点

第三章 摸清家底，赚取更大的利润

利润倍增方案4：管好现金流

利润倍增方案5：可靠的利润率

利润倍增方案6：切合实际的销售预测和预算

本章要点

第四章 建设金牌团队

利润倍增方案7：简短的发展规划

利润倍增方案8：培养与企业文化相符的员工

利润倍增方案9：打造胜利的团队

本章要点

第五章 制订一流的营销计划

利润倍增方案10：吸引潜在客户的营销

利润倍增方案11：凸显公司的特色

利润倍增方案12：增强营销活动的吸引力

利润倍增方案13：十大营销渠道

利润倍增方案14：建立支撑销售的备份系统

本章要点

第六章 打造永不停歇的销售机器

利润倍增方案15：销售活动管理

利润倍增方案16：培养绩效优异的销售人员

本章要点

第七章 让公司离开你也能正常运转

利润倍增方案17：保持公司稳定，避免四处“救火”

利润倍增方案18：使运营系统化，编制你的运营手册

利润倍增方案19：优化公司运营，追求高效率

本章要点

第八章 提供顶级服务愉悦客户

利润倍增方案20：提供基本服务，使客户满意而归

利润倍增方案21：提供优质服务，提升客户忠诚度

利润倍增方案22：提供顶级服务，使客户口口相传

本章要点

第九章 其他公司如何实现利润倍增

河边餐馆的案例

Zoom Answer call电话应答服务公司的案例

x女士的房地产中介公司的案例

Airworld旅行社的案例

《突破》

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:www.tushu000.com