

《图解经营法则101条》

图书基本信息

书名：《图解经营法则101条》

13位ISBN编号：9787508017358

10位ISBN编号：7508017358

出版时间：1999-03

出版社：华夏出版社

作者：(日)船井幸雄

页数：259

译者：程鹿峰

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

《图解经营法则101条》

内容概要

图解经营法则101条，ISBN：9787508017358，作者：（日）船井幸雄主编；程鹿峰译

书籍目录

目录

前言 主编的话

序章 以人性为本

1成功的三个基本条件

2做有积极思想的人

3要有正确的目的

4努力“拜师交友”和“寻求典范”

5提高成果，继续努力

第一章 基本战略

6积极为顾客着想

7物美价廉

8大众理论转变为反大众理论

9要有最佳商品、最佳功能

10力所能及地力争最佳

11商品和经营必须适应时代潮流

12瞄准绝对成长的领域

13争取最佳境况所必要的正确战略

包容主义之（1）

14 弱者继续生存的方法 包容

主义之（2）

15 标准店的连锁化是荒谬的 包容

主义之（3）

16竞争力原理

17兰彻斯特的三个数字

18市场份额（占有率）原则

19恃强凌弱原则

20不战而胜是最高战略

21越是弱者越需要有据点

22局部战争用集中主义制胜

23切记分散也是为了集中

24两个进攻原则 不要醉心于奇袭法

25致力于有计划的永久化

26物质过剩时代的基本战略

正攻法

27船井派经营法与“水五训”

第二章 市场经营战略

28以积极进取的经营提高营业额

29首先要养成赚钱的习惯

30市场经营要有符合常识的创意

31力争使顾客成为信徒客

32以人际关系密切的经营法增大顾

客量

33力求更综合化

34专业化 高级化是时代的逆流

35应掌握安全线原理

36既有美观的形象又有大众意识的

经营方法的时代

- 37回到买卖的出发点
- 38迅速提高业绩的异常值法
- 39一个商圈一处商业用地的时代的到来
- 40目标指向最终到达系统而不是中间系统
- 41大商圈法与小商圈法
- 42寻找顾客容易聚集的场地条件
- 43不可降低形象
- 44百货店柜台的设置与商品经营的根本
- 45确定主力 准主力 其它商品
- 46规模与经营商品的确定方法
- 47提高单位营业额的方法
- 48女顾客喜爱商品密度高的商店
- 49提高项目浓度
- 50安全至上
- 第三章 人性时代的人事 组织战略
- 51企业因人而改变
- 52为从业人员创造增长能力的机会和环境
- 53开展集思广益的全员经营
- 541 : 16 162的原理
- 55售货员参与进货绝对必要
- 56“反射原理”与信任经营
- 57精神支柱论
- 58应重视“力的理论”
- 59非正式组织要与正式组织步调一致
- 60提高员工的稳定率
- 61要人性意志型的组织不要管理意志型的组织
- 62信息交流能力能加强竞争力
- 63使用性情相投的人
- 64一个组织需要人缘好的人
- 65尽可能采用自己申报制度
- 66再论采购与销售的一体化
- 67应具备反工薪层的本质
- 68做多面手的诀窍
- 69哪种人才适合零售业
- 70从培养 开发“普通人”到培养开发“人才”
- 71人才开发的四个阶段
- 72比统制机能更重视调整机能
- 73MTP型的组织经营法是历史的遗物
- 74努力成为能同时处理多项问题的人
- 75人成长的四个条件
- 76效益好的企业所适用的人的四个

条件

第四章 财务战略 投资效率 资金筹措

资金运用的要点

77企业经营的目的与财务战略

78与毛利有关的财务上的主要规律

79投资效率与毛利的规律

80投资的三种形态

81资金筹措战略的安全至上主义

82资金筹措的起码常识

83资金运用战略的要点

84ABC分析时的“1:2:2的原则”

85四个决策方法与财务

86与其追求劳动生产率不如追求资本生产率

87分配与平衡

第五章 今后的经营 如何度过竞技场

时代 如何掌握明天

88首先上层领导必须是优秀人才

89当前最必要的策略

90需要顾客的“特定化 固定化 组织化”

91必须具备高技术 高接触两个条件

92要建立顾客信息管理系统

93信息社会的领导者是零售业

94成长矢量原则

95无店经营时代来到

96信息社会中“物”仍是主角

97有效利用时间 物 金钱 人等

98力争文化浪费的良性效果

99流通与信息一体化是今后决定成败的重要因素

100努力建立装备高技术的信息管理系统和高接触型个别对应服务

系统

101努力建立有主导权 有权威的流通渠道

《图解经营法则101条》

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