《永续赢利-微利时代持续赢利的2》

图书基本信息

书名：《永续赢利-微利时代持续赢利的22大经营秘诀》

13位ISBN编号：9787505859098

10位ISBN编号：7505859099

出版时间：2006-12

出版社：经济科学出版社

作者：王孝明，王志勇 主编

页数：285

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

《永续赢利-微利时代持续赢利的2》

内容概要

赢利是每个企业的经营准则，没有哪家企业愿意让自己的企业入不敷出、经营困难，甚至倒闭。然而，面对如今社会同行竞争的日益加剧，行业利润率日趋缩减，许多企业日益感受到管理的困境，赢利变得越来越渺茫。
企业要想取得成功，就必须实现赢利。这不但是企业生存、而且是持续存在并发展的必然前提。企业只有通过让产品／服务使客户受益，加强自身的运作管理能力，以使自身价值流正常运作，最终通过价值流的运作产生剩余价值，并使之累积，最终实现赢利的目的。
赢利对企业来讲，是一种累积性的增长，不仅仅是一种创造性、飞跃性的行动，更是一种有纪律的流程，企业应该制定务实的目标，让人人都参与增长，不断实现小增长，为实现大创新奠定基础，对持续赢利产生有利影响。
本书结合大量的案例，实证成功企业的永续赢利秘诀，分析失败企业的败局根源，总结归纳出目前状况下，企业持续发展、持续获利的22条经营秘诀，相信本书的出版必将吸引大量陷入经营困境者、经营定位迷茫者、期望二次创业者等管理界人士的眼球。

《永续赢利-微利时代持续赢利的2》

书籍目录

引言 微利时代如何持续赢利秘诀一 做大还是做久——公司永续赢利的必然抉择1.小鱼永远都有被吃掉的风险——最易于被管理者忽视的问题2.大象也能跳舞——不必为做大而担心3.只要向前看几年——长大经营的催生法则4.先做大，后做久——持续赢利的根本技法秘诀二 循序渐进，不企求一日长大——坚实的基础才会产出持续的利润1.一步一个脚印——打好基础筑大厦2.把握营收增长的机会3.领导者的责任——成长的核心4.讲究策略促成成长5.我们的部门能做什么?6.积小胜为大胜——滚动获利造就持续赢利秘诀三 独木桥难行!——根据形势变化不断修改起初的构想1.计划永远赶不上变化2.逆境求生，顺境成长——企业生存法则3.没有永胜的法宝秘诀四 超级并购——永续发展的灵捷之路1.大投入、大产出——并购之意义2.并购企业未来——并购之选择3.整合是关键——并购之运作秘诀五 转型——获取持续利润的分水岭1.做正确的事——战略转型决定成败2.转型模式的选择3.转型时机的把握秘诀六 打造简单而又高效的组织结构1.打造快速、高效的组织结构2.灵捷式组织结构——快鱼时代的组织特点3.客户价值决定组织结构4.协同效应、三流合一秘诀七 塑造优秀企业文化1.企业文化决定企业生产力2.一个齿轮无法带动整个机器的运转3.强有力的企业文化是企业成功的“ 金科玉律 ”4.适者生存——保持对环境的适应性才能永续获利5.提高员工效率为企业文化建设之本6.没有好的工作氛围，就没有好的企业文化秘诀八 技术领先——一切创新的根本，未来企业永续赢利的根本途径1.核心技术问题之痛2.小米加步枪不再创造历史——掌握核心技术，掌握未来3.商品化的技术才具备赢利能力秘诀九 巧妇难为无米之炊——打造具有核心竞争力的产品1.产品=商品——产品一出生就带有商品性2.没有核心产品，就没有赢利能力3.产品策略决定产品命运4.灵捷产品生产秘诀十 质量是企业的生命——诚信锻造永续品牌1.产品如人品2.全面质量管理3.六西格玛管理秘诀十一 不当家不知柴米油盐贵——成本是企业经营的双刃剑1.降本增效——发掘企业内部利润之源2.成本管理科学化——成本精细化管理3.成本管理的艺术——战略成本管理秘诀十二 得终端者得天下1.拥有工厂不如拥有市场——终端决定企业的生存2.找到便捷之桥——渠道选择策略3.让渠道真正属于你——渠道经营策略秘诀十三 智囊团与外脑的力量——咨询与内部小团队1.集思广益——企业迅速发展的源动力2.融智为要，广纳贤言3.创建学习型组织，超越自我管理4.小团队作战效率更高5.团结就是力量6.关键少数的决定作用秘诀十四 机器需要加油，人才更离不开加油!——培训与沟通1.健全人才培训体系2.富有特色的培训方法3.与员工坦率、有效地沟通秘诀十五 只有卖出去产品才会赢利——锻造强有力的营销力1.营收增长是企业成长的保证2.攘外必先安内——内部营销，一切为了销售3.打造一支“ 敢死队 ”4.做“ 一站式服务 ”——营销发展新趋势5.让和尚买你的梳子——发挥极致的营销技能秘诀十六 完善产业价值链——在协调中挖掘企业赢利潜力1.整合——让每个环节都“ 增值 ”2.战略外包——强调做精做强，而非做大做全3.利润潜力的源泉在于企业的核心能力4.协同战略实现1+1>25.服务——企业新的利润增长点6.加强企业战略联盟，趋利避害7.相关投资——完善价值链，增加赢利渠道秘诀十七 创新与执行，一个也不能少!1.流水不腐，户枢不蠹——没有创新的企业就不会有生命力2.找到制胜的独门暗器——创新是永续赢利的核能3.没有执行力，就没有竞争力秘诀十八 精细管理1.力求完美，把细节放在首位2.没有规矩，不成方圆——标准化、程式化的管理才有利于发展3.“ 巴林银行倒闭事件 ”——小差错极易引发大祸患秘诀十九 执行品牌战略——保障企业永续赢利最具生命力的战略点1.有品牌的产品总比没有品牌的产品更好卖2.名不正则言不顺，言不顺则事不成3.品牌经营——创造企业竞争优势4.品牌价值源于顾客忠诚5.借助品牌创建企业价值——一个享有盛誉的品牌，将是企业一笔永恒的财富秘诀二十 未来的竞争将是人才的竞争——让员工与公司一起成长1.选好人才能用好才2.内部提拔用人——基业常青的关键3.好钢要用到刀刃上4.授权——借助他人实现工作目标5.认同赢得员工追随6.突破“ 霍布森选择 ”，不拘一格用人才7.扬长避短，发掘人才优势8.用人不疑，疑人不用9.少一点控制，多一点激励10.让孔雀不再东南飞秘诀二十一 客户价值管理——企业持续赢利的秘密1.提供超值服务，吸引并留住顾客2.服务顾客至上，追求利润次之3.没有满意的员工，就没有满意的顾客4.生意成功与否，要看顾客是否再上门5.返利——全新的顾客至上策略6.关键的少数客户决定企业赢利状况秘诀二十二 让业务连续性战略深入人心——规避灾难1.商场如战场，竞争如战争——风险无时不在2.危机之源，不可不防——防微杜渐、亡羊补牢3.强化管理制度，远离危险地带——积极应对危机4.降低而不是躲避风险5.福祸相依，危机也是商机

《永续赢利-微利时代持续赢利的2》

编辑推荐

企业要想取得成功，就必须实现赢利。这不但是企业生存、而且是持续存在并发展的必然前提。企业只有通过让产品/服务使客房受益，加强自身的运作管理能力，以使自身价值流正常运作，最终通过价值流的运作的产生剩余价值，并使之累积，最终实现赢利的目的。本书结合大量的案例，实证成功企业的永续赢利秘诀，分析失败企业的败局根源，总结归纳出目前状况下，企业持续发展、持续获利的22条经营秘诀，相信本书的出版必将吸引大量陷入经营困境者、经营定位迷茫者、期望二次创业者等管理界人士的眼球。

《永续赢利-微利时代持续赢利的2》

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