

# 《赚钱的技术》

## 图书基本信息

书名：《赚钱的技术》

13位ISBN编号：9787300131894

10位ISBN编号：7300131891

出版时间：2011-2-28

出版社：中国人民大学出版社

作者：[日] 竹内正浩

页数：204

译者：周元

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](http://www.tushu000.com)

# 《赚钱的技术》

## 内容概要

这是一本企业经营类的普及读物，作者结合自身多年担任企业经营顾问的丰富经验，对星巴克、麦当劳、微软、戴尔、宝马、奔驰、帝国饭店、希尔顿酒店等零售、餐饮、汽车、服务业中的成功企业进行了详细分析，将客户收益性、客户关系维持、产品线、范围经济、现金流和战略性合作六大企业经营策略以简单化、清晰化的方式传授给读者，帮助读者掌握有效增加企业效益的经营管理秘诀。本书寓教于乐、通俗易懂，作者将复杂的经营理念融于浅显生动的寓言故事中，使得本书具有很强的可读性和趣味性。

# 《赚钱的技术》

## 作者简介

# 《赚钱的技术》

## 书籍目录

# 《赚钱的技术》

## 精彩短评

- 1、撬动公司盈利的杠杆
- 2、看来小日本的书还是买不得，书内容其实很少。一个观点写三四页解释，明显在凑数。很多观点也不是什么新观点，例如开发新客户成本比维护老客户成本高，基本的商业常识。

其实把这本书的内容浓缩可能不超过10页。

- 3、有点启发，但是太浅显了，看了不过瘾。性价比一般。
- 4、书只看了一点点。谈不上评价，绝技啥的还不错。就是发货速度和派送速度实在让人暗自伤心
- 5、通俗易懂，很有趣的小案例
- 6、为啥为觉得书很垃圾啊
- 7、入门书吧.挺仔细的.
- 8、太浅显了... 一本基本的市场营销教材都比这个好得多 不推荐 别浪费时间读这本了...
- 9、一起邮购了几本书，质量不错，就是不知道包装箱一侧是裂开的，当时没注意，回家以后才发现。

## 章节试读

### 1、《赚钱的技术》的笔记-第58页

#### 弄错客户诉求的航空公司

我们来做个假设。假如你必须坐飞机出差，你选择的航空公司号称以满足客户需求为最大的目标。虽然它的航班次数比其他公司稍少一些，但因为它所标榜的目标你还是决定试一试。坐上飞机后空姐非常亲切，提供各种你想喝的饮料，服务质量也很好。然而由于系统错误，飞机起飞时间延迟，行李久久无法提取，导致你的行程受阻。于是，你决定从今以后再也不选这家航空公司了。这个例子表明，你对这家航空公司的服务十分不满意，这是因为你所需要的服务是方便的班次、准确的起降时间和迅速的地勤作业，而舱内服务对你来说并不是那么重要。这家航空公司的问题就在于错误地认为满足客户需求的关键在于舱内服务。

#### 餐饮业中满足客户诉求的真正含义是什么

另外，在同一个行业中，不同的客户需要的服务也是不同的。比如，我们可以来考虑一下餐饮业的情况。选择在快餐店里吃饭的顾客，正如“快餐”这个词所表达的含义一样，需要的是提供食物的快捷。相应地，在高级法国料理餐厅用餐的顾客，需要的则是厨师耗费心血制作的料理、高档的用餐氛围、一举手就会赶来为料理进行解说的优质服务生。对快餐店的顾客进行详细的餐品的解说，根本就不会打动顾客；而在高级的法国料理餐厅，迅速的餐品供给也不会给提升顾客满意度带来任何帮助。

### 2、《赚钱的技术》的笔记-1

### 3、《赚钱的技术》的笔记-第22页

#### 绵羊店长和麻烦的狐狸

绵羊面包店制作的面包在村子里广受好评。在绵羊店长忙忙碌碌工作着的时候，狐狸来到店里问道：“今天还剩下几个我最喜欢的奶油面包啊？”

绵羊店长停下手头的活计，对狐狸回答道：“现在还剩下5个了。”听到这样的回答后狐狸露出了满意的表情，离开店里去了别的什么地方。过了几个小时，它又回来向绵羊店长问道：“我最喜欢的奶油面包现在还剩几个啊？”

狐狸似乎相当喜欢绵羊面包店的奶油面包，每天都要像这样来问好多次。因为它询问的次数实在太多了，而且问的都是一样的问题，反复回答起来十分麻烦，所以绵羊店长动起了脑筋，想解决这个问题。

第二天，当狐狸再次来到绵羊面包店的时候，什么也没问就离开了。

又过了一段时间，当狗先生来绵羊店长的店里买面包的时候，发现门口贴了这样一张告示：“今天的奶油面包还剩下7个。”

这一方法主要是通过将各种业务流程简化来达到提升效率的目的。比如，企业可以提升生产和运送流程的效率、除去业务流程中的烦琐步骤、将业务外包或者将人工作业的劳动机械化和数码化等。

人工作业的劳动由于采用的是人力，所以成本负担必定较大。但现在由于IT业的发达，许多事务其实都可以由电脑代替人脑自动进行处理，比如订单的接收、库存情况的确认、会计处理等，由此，人工作业的劳动成本就可以得到大幅的削减。

另外，这一方法还会使整个企业的收益率得到提升，比如通过推进数字化流程而获得很高收益的戴尔电脑公司。

## 《赚钱的技术》

在刚才的故事里，麻烦的狐狸频繁而反复地确认奶油面包的库存状况，导致绵羊店长的业务停滞，因此“狐狸”这一客户的收益性大大降低。但是在店门口张贴告示以后，客户确认库存状况的方式有所改善，相应客户的成本得以削减，一张告示就将客户带来的损失变成了收益。

我们可以在电子商务网站亚马逊上看到和这个故事非常相似的情况。你在亚马逊网上书店买书的时候，可以看到在商品的介绍页面上显示着该书的库存情况，这和绵羊店长的告示有着完全相同的作用。如果亚马逊没有这一项显示库存情况的数据，那么向其问询的客户数量就会急剧增加，相应地，这些客户一定会耗去公司员工大量的时间，从而大大增加公司的人力成本。

# 《赚钱的技术》

## 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](http://www.tushu000.com)