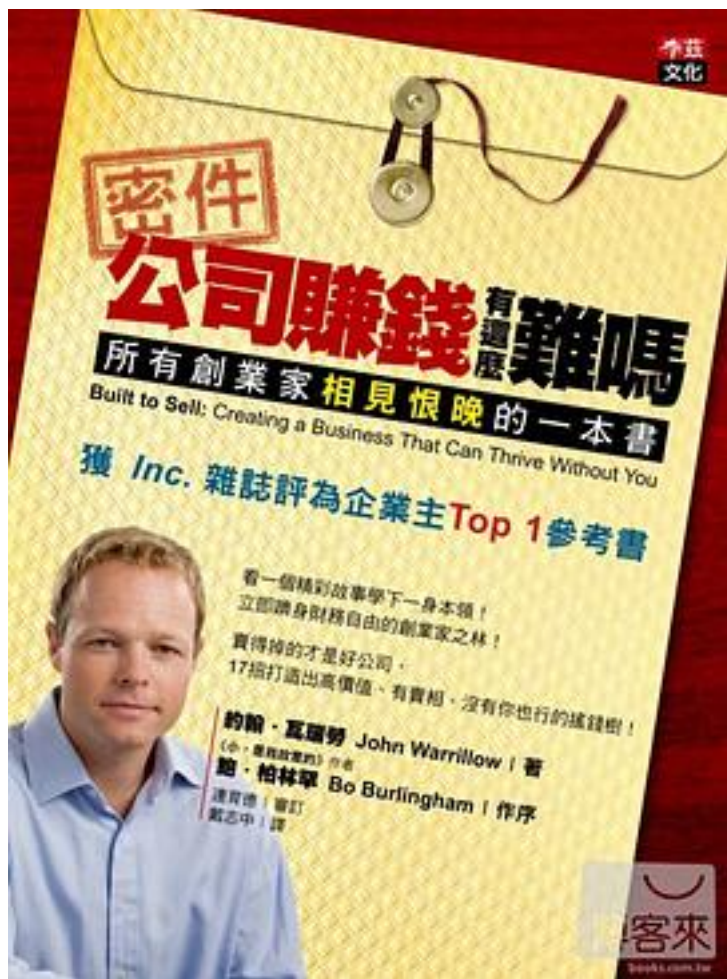


公司赚钱有这么难吗



[公司赚钱有这么难吗 下载链接1](#)

著者:John Warrillow

出版者:李茲文化

出版时间:2012-1-1

装帧:平装

isbn:9789868743274

◎ 《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。

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：

賣掉公司你就可以舒舒服服退休了。

你可能想去開創另一項事業。

你可能需要現金來支應個人的財務缺口。

你可能想留更多的時間給自己。

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。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。

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。

作者介绍:

作者簡介

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」(I

nc.com) 網站、《環球郵報》(The Globe and Mail) 及哥倫比亞電視網 (CBS) 撰稿。

www.BuiltToSell.com

審訂者簡介

連育德

曾任大學口筆譯講師、券商內部譯者，財商翻譯經驗豐富。教育部中英翻譯能力檢定通過，曾獲梁實秋翻譯評審獎。另為新多益滿分榜首，新多益口說滿分，目前正在撰寫多益字彙書籍。

譯者簡介

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》。

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
• • • • • [\(收起\)](#)

[公司赚钱有这么难吗_下载链接1](#)

标签

创业

网络营销

管理

商业

商业管理

公司赚钱有这么难吗

产品设计

赚钱

评论

是我非常想非常想读的题材，结果却一定要以故事的形式

一个天使理想中的一个完整的案子

[公司赚钱有这么难吗_下载链接1](#)

书评

整本書以「把公司賣了」、「把公司打造成更有賣相的企業」為訴求，不過讀完之後會發現他其實是在教大家怎麼打造一家有正現金流的健康的公司。讓公司老闆能重新以投資者或商品買家的角度來看自己的公司，透過公司獨有的優勢、篩選客戶的必要性、可傳承的標準作業流程、不可事必...

先吐槽下台湾书的名字和包装，本来英文书名是" Built to Sell：Creating a Business That Can Thrive Without You",我二把刀英文直译是“去建立一个可以出售的，没有你也能顺利运行的生意”，但是书的中文名字和封面搞的跟成功学一类的弱弱的书一样....这让人很不好意思在公开...

[公司赚钱有这么难吗_下载链接1](#)