

南瓜計畫



[南瓜計畫_下载链接1](#)

著者:麥克·米卡洛維茲

出版者:三采文化出版事業有限公司

出版時間:2013-2-1

裝幀:平裝

isbn:9789862298343

經營事業就像種南瓜，

與其種一整田賣不出去的小南瓜，

不如專注培植幾顆會得獎的大南瓜！

這本書是為了尋求事業突破成長的主管而寫的……

不管你是自行創業者，身負重任的專業經理人，或者管理一個小部門，

「南瓜計畫」都可作為你今年的年度計畫。

郊區的南瓜田裡，長滿各式南瓜，顧客卻偏愛其中一個瓜農，他的田裡有個南瓜長得異常巨大，面前一張告示牌：「這是得獎南瓜。非賣品。」即便再多錢也無法將這個非賣品買回家，顧客還是拼命圍繞在這裡拍照，甚至將照片透過電話傳給朋友，使得這個瓜農成為最賺錢的一個。

本書作者曾經創立電腦科技公司，營收很快地從零成長到一百萬美元。看起來收入不少，然而實情是，成本也很高，而且工作時間是「朝」五「晚」九，周末也要服務顧客，算下來他的總機小姐賺得錢還比他多，就這樣在損平間痛苦地掙扎求生。直到他認識了一個種南瓜的瓜農，效法他種出大南瓜的祕訣，才把事業搖身變成一間專業又市值數百萬美元的公司。他稱這個成功策略為「南瓜計畫」，並用它幫助了許多人突破困境，找到事業出路。而方法竟然非常簡單：

●篩選正確的種子：不要把時間浪費在那些不知能否成功的構思上。

●刪去弱勢者：瓜農定期摘掉長不好的弱枝，與長不好的小南瓜，以便將養分都保留給優異的。客戶或產品線(甚至是員工)也一樣，敢於勇敢砍掉90%不力的，健康的業務才會蒸蒸日上。

●培育成功者：時間心力全都花在精選的客戶與產品(服務)上，必定做出比別人亮眼的成績！

在「南瓜計畫」的經營法則中，最關鍵的就是要敢狠心砍掉爛客戶。客戶(或者機會)很多看似理所當然，但這卻總是讓你超時工作、疲於奔命。客戶多不一定代表營收多；又或者，營收雖多，卻也不代表利潤高。問題出在，你手中有不少爛客戶，他們能帶來的營收不多，可是卻需要你花很多心力時間去照顧。作者認為，你必須「狠心」砍掉這些效益不高的客戶或者生意機會，把時間轉而「偏心」地花在照顧好客戶，讓他們給你更多生意，以及「複製」更多跟你的好客戶性質相同的優質客戶。經過這樣調整後，事業體質才會提升，利潤才會豐厚。

書中並舉出許多實際案例，印證「南瓜計畫」的威力。其中典型的案例如下：

案例一：蕭氏太陽能公司

「蕭氏太陽能公司」提供各式太陽能設備的安裝服務。一開始什麼樣的設備都做，公司上下忙碌不已卻只能勉強維生。後來發現安裝業務中，太陽能熱水器很不划算。因為技術繁瑣，而且不好安裝，耗時費力成本又高。相對來說，安裝太陽能電板是最好賺的。於是負責人決定，從此不再接受安裝熱水器的業務。結果，業績不但沒有下降，反而飆升三倍。因為省下來的安裝熱水器的時間，讓該公司可以接受更多安裝太陽能電板的案子，整體營運效益大幅躍升。

案例二：網路程式設計公司

路克的網路程式設計公司，一年營業額五十萬美元，看起來不錯，但其實他很窮，常要跟妻子借錢付員工薪水。原來是他為了確保自己什麼案子都能接，於是他養了各種程式語言人才，確保公司有人專寫C++，也會PHP，或者Ruby與Flash技術。因此配備了八個工程師。然而這就像養了許多小南瓜到處施肥澆水，卻長不出一個大南瓜。因此，改革重點在於，路克找出一種主要的程式語言為主打，而且是收入最高、最容易服務的那種，工程師減少到三人，不能做的案子就不接，能做的案子利潤豐厚，這樣成功地讓公司的支出止血，營收倍增。

事實上，各行各業都可以運用「南瓜計畫」來重新審視自己的營運重點，找到自己的盲點，改善體質。以下的幾個步驟，總結了「南瓜計畫」的精髓：

◎種大南瓜的步驟:

第一步: 播下巨無霸品種的南瓜種子

第二步: 澆水澆水澆水

第三步: 定期檢查疾病與危害植物的任何情況

第四步: 像瘋狗一樣剷除雜草，不是南瓜的，統統拔掉

第五步:
等南瓜生長稍大些，挑出長得最健壯、生長最快速的南瓜。然後，把長得慢的都拔除。重複這些動作直到每一根藤蔓都剩下最棒的那個南瓜

第六步: 專注在大南瓜上並細心呵護，做任何事都為了把它養得更大更好

第七步: 豐收，得獎

◎把生意做好的步驟:

第一步: 找出你的事業專長

第二步: 賣出賣出賣出

第三步: 隨著事業發展，除去浪費你時間的爛客戶

第四步: 心無旁騖（尤其那些常冒出來我們判斷是新機會的）

第五步: 識別出你的VIP客戶，別理會那些雜魚

第六步:
把所有的注意力聚焦在頂級客戶。培育和保護他們，找出他們想要的東西比什麼都重要。然後，複製相同的服務（或產品），為更多相同類型的頂級客戶的提供服務。

第七步: 等著你的公司一飛衝天

作者介紹:

麥克·米卡洛維茲（Mike Michalowicz）

美國知名創業家與作家。曾經成功創建兩家數百萬美元的公司，目前正在經營他的第三家公司Obsidian Launch，它是一家行為網路優化公司。他的首本著作《衛生紙創業家》（The Toilet Paper Entrepreneur），深受企業人士喜愛。他並定期為電子版的《華爾街日報》撰寫專欄。

目錄: 前言

第一章 半噸重的南瓜即將拯救你的人生

第二章 緩慢而痛苦地死去

- 第三章 種子
- 第四章 評估瓜藤
- 第五章 我們在田裡怎麼工作
- 第六章 止血帶技術
- 第七章 偏心，打破規則
- 第八章 期望清單
- 第九章 讓他們引領你
- 第十章 又大又圓又健康
- 第十一章 飛航安全說明卡法
- 第十二章 打破曲線
- 第十三章 下一季
- 第十四章 你的事業——你的故事
- • • • • [\(收起\)](#)

[南瓜計畫 下载链接1](#)

标签

創業

职场

管理

火星

投资

商業經管類

创业

企管

评论

其實可以用幾句話講完。

不喜欢这个人的文笔和了不起的风格，但他确实有点，这个不得不承认。

[南瓜計畫_下载链接1](#)

书评

[南瓜計畫_下载链接1](#)