

回到基本点



[回到基本点 下载链接1](#)

著者:比尔·奎恩

出版者:中国青年

出版时间:1970-1

装帧:

isbn:9787500689461

《回到基本点》通过使独立生意人重新专注于已被验证的行之有效的基本点。从而重新激发他们做生意的活力。值得注意的是——这绝非一本教人“如何做”的书。学习如何做这个生意的最佳途径，是进入并遵循领导人已经设置好的系统。

作者介绍:

比尔·奎恩博士

国际顶尖级营销大师、演说家和全球知名生意建造者导师，美国佛罗里达大学教授，其名著《建立你的时间资产》、《生产消费者力量》、《基本点》影响了全球成千上万渴望财务自由、成功创业的人，带领他们走上自由企业家之路。

目录: 互联网正活生生 不足为奇——这就是自由企业
什么是生意的基本点 我为什么要写这本书 企业是一头活象，不是一堵灰墙
是时候回到基本点了 大画面与小细节 引言 基本点不仅属于初学者，也属于成功者
基本点把乐趣放在“基本原理”中 先头晕目眩——再失败 为什么基本点是生意的根本
互联网: 终极的“花招” 互联网是工具，不是生意 好工具造就好木匠 信任领导阶层
最终评论 生意的10个基本点 基本点1: 弄清你真正从事的生意 弄清你所做生意的力量
两个思想家是如何改变世界的 你做什么生意 找出你做电子商务生意的问题所在
是时候“与你接触的人跳舞了” 基本点2: 了解你的竞争对手
毕雷矿泉水重新审视竞争对手而爆炸性增长 更多的便利，意味着更高的价格
机会的价值 这种生意给你与他们完全不同的竞争力 与低期望值竞争
建立生意建造者的生意 基本点3: 全力以赴，实现梦想
告诉我你的工作，我就知道你的价值 非正常死亡的解决方案 精算表上没有梦想的空间
扼杀你的是小事情 关注终点线，不要关注跨栏 跨栏本来就是用来跨越的
创造梦想——一个团队的运动 想着长期收获，而不是短期痛苦 基本点4: 缩小差距
为什么要对自己和这种生意投资 差距的大小==梦想的大小 三种差距
伟大的生意建造者是被建造的，不是天生的 不要指望大学能够帮你缩小差距
去“生意大学”学习 学习的低成本 你为自己投资多少 基本点5: 相信你能够实现梦想
完成者获得工作报酬
成就者得到他们想要的基本点6: 弄清你的生意伙伴想要什么，然后帮助他们得到它
生意建造者想要什么 人们不想要什么 基本点7: 寻找大问题(这是大利润所在)
故事的寓意 寻找问题——然后提出解决方案 高工资也会产生大问题
这个系统能够解决问题 经过验证的问题解决办法的力量
传统模式VS. 致富模式 基本点8: 复制。而非讨价还价 复制，而非讨价还价
实干家与改良者的区别 复制的力量 这个成功的系统是什么
如果没有系统，麦当劳会怎样
它取决于你想要什么 基本点9: 计划你的工作，并按照你的计划工作 成功没有捷径
并非所有的计划都是平等的 “十步成功”计划 这个计划是什么
计划工作和实施计划的两大陷阱 有缺陷的计划，只能得到有缺陷的结果
他们这种花钱计划，只会走向穷困 这种生意的生意计划 实施计划
实施计划VS. 应付计划 基本点10: 给你做的所有事情增加价值 生意就是一个食物链
应对两大常见异议 要想分享利润，必先拥有利润 机会：终极附加价值
美国梦基于机遇，而不是低价 你是一家“机会店” 你认为它为何被叫做“这种生意”
· · · · · (收起)

[回到基本点](#) [下载链接1](#)

标签

生意

励志

自我提升

商业

经济

成功励志个人提升

B2B

金融

评论

当成励志书来看了。。lol

励志！

可能因为听别人讲过，越读越不耐烦了

2011 1st

每一个生意都有它的原则最基本的

这本书写的是一些人是怎么创业的，是怎么成功的。有时间的话，大家可以去看看，看会有有所启发。

自从读了这本书，我脑海里总有一个声音，回到基本点！任何时候都要牢牢把握基本点

[回到基本点](#) [下载链接1](#)

书评

- 一、成功的企业是建立在基本点上的，其他一切都仅仅是作秀！
- 二、企业是以头活象，不是一堵灰墙。三、不要学习经商的窍门，要学会经商。
- 四、很少有生意是被大事情所扼杀的，真正扼杀你的，是小事情（你们知道的，这些小事情就是细微的、让人分心的事情，如消极的...）

[回到基本点](#) [下载链接1](#)