

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](#)