

给你一个公司，就能赚钱



[给你一个公司，就能赚钱_下载链接1](#)

著者:陈春洁

出版者:中华工商联合出版社

出版时间:2011-11-1

装帧:

isbn:9787515800318

向采购要利润

向管理要成绩

向销售要收入

看完这本书，关于赢利就彻底清楚了

中小企业、创业企业生死攸关的3大命门

精炼、明确、实用，堪称本土版《发现利润区》

为了帮助广大企业经营者实现赢利的目标，作者在跟踪分析那些成功企业的基础上，结合大量实例，总结出一套成功的企业经营管理思路，并据以出版奉献给大家。对于那些处于经营困境的企业，可以从中找到错误经营的根源所在，从而走上正确的经营之道；对于那些期望创业成功的新企业，则可以系统学习到一套经过实践检验的正确经营之道，少走弯路迅速发展壮大；即使对于那些目前发展良好的企业，也可以从中校验自己的经营思路。

作者介绍:

■ 作者介绍

陈春洁

国家注册会计师，10余年企业管理、市场营销经验。从事过汽车、房地产、培训咨询等多个行业，历任财务主管、市场总监、销售副总、企业顾问等职位。已出版《财务部》、《售楼部管理手册》、《房地产销售人员培训教程》等多部著作。

目录: 第一部分 向供应商要利润——降低采购成本 第一章 挖掘采购的利润 从2%到10% 关注采购总成本而不仅仅是价格 直接到地里去买“土豆” 不断开发新的供应商 在原材料替代品上下功夫 第二章 选择最优的采购方式 享受“电子采购”的实惠 集中采购带来规模效应 竞标采购降低采购成本 “RAT”为你争得最低价 第三章 举起砍价的大刀 单项成本挤出价格水分 别让采购员单独去谈价格 找“老阿婆”当砍价专家 实施大胆的“逼迫”策略 回应“恐吓”决不留情 让“审计专家”发挥作用 第二部分 向管理要绩效——降低中间费用 第四章 向员工要利润——巩固利润的根基 用放心的人 用人所长 敢于任用强人 打造最佳组合 绝不多用一个人 确保用人量与紧迫感的平衡 把培训看作是最有价值的投资 及时给予相应奖惩 机构时刻“瘦身” 举起“解雇”的大刀 第五章 向财务要管控——提升财务的服务力 提升财务的功能 看清自己的财务地图 让“血液”保持流动畅通 不可忽视的“应收账款” 第六章 向生产要效益——既要好产品也要低成本 别让R&D打水漂 产品设计决定产品成本 严格控制质量损失成本 尽量避免不必要的物料浪费 时刻保证设备处于最佳状态 安全生产是最大的资源节约 5S助你提高工作效率 目视管理帮你有效组织生产 标准化作业让工作有迹可循 第七章 向管理要效益——砍去不必要的费用 一切从零开始 警惕“破窗”效应 先砍费用，再提问题 第三部分 向销售要收入——提升销售利润 第八章 向产品要价值——提升产品的附加值 不卖产品卖方案 不卖制造卖“符号” 一个比十个更好卖 品类创新，缔造王者 一切行为从消费动机角度入手 第九章 向市场要地位——提高产品的利润 第一的力量 聚焦，集中兵力 专注于某个领域 从客户细分入手 传达你的“专属”概念 小心多元化的“陷阱” 第十章 向客户要忠诚——促进可持续发展 让客户满意 引导客户的期望值 信守自己的承诺 用心培养忠诚客户 加大对老客户的投资
• • • • • (收起)

[给你一个公司，就能赚钱_下载链接1](#)

标签

商业

创业

思维

经管

管理

经营

经济管理

实用类

评论

2012-2-15

第一次在豆瓣上看到评分10.0的书，惊了！于是一直在找，今天终于找到这本书，分数已经降到8.3了。

向采购要利润，向管理要成绩，向销售要收入。看完这本书，关于赢利就彻底清楚了，中小企业、创业企业生死攸关的3大命门，精炼、明确、实用，堪称本土版《发现利润区》。

还是挺不错的一本书 从采购到财务管理到企业形象 写的蛮细致的
但是作为从事互联网行业的来说可能用处不会很大

赊销的产生主要来源于两个方面的动机：一是扩大销售，增加利润；二是减少库存，降低成本

每个部分都写得很简单，部分观点和德鲁克以及商战是重复的，案例部分又不如街头生意经来得经典。我不知道为什么这本书能够评分那么高。

堆砌

未读，标注为读过就会买了 喜欢读"给你一个公司，就能赚钱"的人也喜欢 · · · ·
· · 谈判圣经 家居建材导购圣经 怎么说客户才会听 怎么做客户才会...
销售员细节训练全集 7招拿下新客户 影响力 阳光心态 好斗 内驱力 攻心式销售

一般

不错。很有启发

[给你一个公司，就能赚钱 下载链接1](#)

书评

为了帮助广大企业经营者实现赢利的目标，作者在跟踪分析那些成功企业的基础上，结合大量实例，总结出一套成功的企业经营管理思路，并据以出版奉献给大家。对于那些处于经营困境的企业，可以从中找到错误经营的根源所在，从而走上正确的经营之道

[给你一个公司，就能赚钱 下载链接1](#)