

<<7步玩转你的生意>>

图书基本信息

书名：<<7步玩转你的生意>>

13位ISBN编号：9787515802039

10位ISBN编号：7515802030

出版时间：2012-8

出版时间：中华工商联合出版社

作者：乔治·赫德利

页数：244

字数：240000

译者：李娟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<7步玩转你的生意>>

内容概要

恭喜你！
你拥有了自己的企业。

你是否从中感受到了创业的乐趣？

作为一名企业家，你需要面对超负荷工作，同时还要对付没玩没了的问题、数不清的顾客、商家以及雇员。

你是否绞尽脑汁，却收效甚微？

你只需采用以下七步：

- 1、建立一家“目的-目标型”的企业
- 2、建立一家制度化、组织化的企业
- 3、建立财务、定价、利润体系
- 4、建立运营体系
- 5、建立客户、市场、销售体系
- 6、建立人才及领导系统
- 7、建立股本和财富体系

为了探索一种贵公司本质问题的认定方法并找到行之有效的解决方案，请坚持阅读本书。

干得少，挣得多，还要过上自己想的生活，只需7步，玩转你的生意！

<<7步玩转你的生意>>

作者简介

乔治·郝德利是以建筑师资创办建筑公司起家的。当初的他，开一辆旧达特桑皮卡、头戴安全帽，赤手空拳，怀抱着实现梦想的美好愿望。凭着吃苦耐劳的精神，他的公司发展一日千里，项目源源不断，客户如潮般增长。但是他很快发现自己迅速壮大的公司产生了许多新问题、挑战和压力——而收益却微乎其微。

乔治用本书所述的法则重组了公司，用系统的操作体系建立了一个“目的型 - 目标型”的企业。他的公司在短短一年内便敛聚了五亿资产，不仅给他带来了丰硕的财富，也给他创造了额外的时间来指导其他创业者，帮助他们获得同样的成功。

在过去的15年里，乔治·赫德利每年要做超过50场的演讲，面对的群体包括各大研讨会、协会和公司，人气非常高。每年有超过25000人参与他的创业培训班或参加“创造利润循环”训练营。

<<7步玩转你的生意>>

书籍目录

第一步

建立一家“目的—目标型”企业！

你为什么从商呢

财富与自由

企业家征程

企业主真正想要的是什么

制订一项计划——抓住一个窍门！

企业家的抉择

新门路或没门！

你拥有的是一家企业而不仅是一份工作

你的电话闹铃设置在几点钟

把握商机！

你停滞不前了吗

迈出建立完美公司的第一步

是什么阻止你的公司成为你的完美杰作？

螺旋式下降

越来越好

循序渐进

止步不前或投资未来

建立一家更好的公司

你的远大商业愿景是什么

将梦想付诸行动

落实计划！

汇总

7步就能让你挣得多、干得少、过上理想生活！

小结

第二步

建立一家制度化、组织化企业！

成功企业主活出自我

你本周的优先事项是什么

为什么获得你的优先考虑权会这么难

吃饱或挨饿

头两项商业重点

聘请行家能手来发展公司

把重心放在工作上

用制度体系取代你自己

保持制度体系简明扼要！

<<7步玩转你的生意>>

完美制度体系产生完美效果
你应该首先建立哪种制度体系
创作书面制度体系7步法
小结
第三步
建立财务、定价、盈利系统！

锱铢必较很重要吗
清楚你的财务状况！

基本财务术语
瞄准固定目标！

你是利润驱动型吗
你是怎么做的
你沉迷于销售量么
成为利润驱动型的关键所在
始终创造利润！

企业化运营你的公司
开始设定财务目标
了解公司固定成本
一个制造公司的例子
一个服务行业的例子
涨价VS.毛利润
设定年涨价、产量、销售目标
是财富，抑或名声
你不得不知的9个数据
闪亮！
服装店
现在该怎么办
现在就聘请一位财务专业人士吧
现在就建立财务制度体系吧
具备良好的财务体系就不容易破产
放手，但保持财务监控
7项有效的财务监控
发家致富或垂死挣扎
谁是你的消费顾问
建立精确定价和成本估算制度体系
我要精准度！

你的投标价是一个谜吗
想赚很多钱吗
小结
第四步
建立运营体系！

<<7步玩转你的生意>>

没问题？
！

运营体系是怎样的
依赖好员工还是好体系呢
主动赢得更多利润
你必须做制度体系——否则灭亡！

必须建立运营体系
建立有效的培训制度体系
你的公司生锈了吗
你应该投资培训吗
你跟上竞争对手的步伐了吗
你忙得没时间培训吗
无培训就等于耗尽！

2%投资
老板，往后退！

一起工作一起学习！

小结
第五步
建立客户、市场、销售系统！

你的客户、市场、销售系统是什么
你有一个“忠实顾客”战略吗
你是如何营销或销售的
让客户知道你有他们想要的
给客户他们想要的
显示出你对客户的关心
设计以客户为中心的广告语
成为公认的专家
你从事的是以人为本的行业
没有信任=没有销售！

三步形成客户互信关系
越多时间在一起，互信关系越深
制作客户联络跟踪图
任何方式的营销都要好过不做营销
营销策略、工具、提示
最小的投入=最大的回报！

挣更多钱的必要条件
你的客户的需求是第一位的吗？

<<7步玩转你的生意>>

营销与销售必备条件
我的手写营销与销售计划
现在就去实现它吧！

小结
第六步
建立人才及领导系统！

领导者领导！

人才是你公司的第一要务吗？

员工想要什么
招人要慎重，解雇要迅速
你如何吸引创造性员工
激励员工履行职责
你是你公司的人事问题吗
你的员工愿意追随你吗
说服员工履行职责的激励因素
培养留任
追赶哪种独轮手推车
放手成长！

5步即让员工具有使命感和责任感
你的重大优先事项是什么？

财源就此终结！

领导者焦点专注
你的愿景是什么
你的目标是什么
把员工问题列入你的工作要务清单
领导者应将客户列为一大工作要务
没有收益=没有企业=没有利润
进入创新型商业

小结
第七步
建立股本和财富系统！

你正成为一名穷困企业主还是富裕企业主呢
你在创造财富吗
你真正从事哪种行业
你属于企业主的前5%还是后95%
进入投机行业！

制造一台财富创造机器
着手为自己创造财富

<<7步玩转你的生意>>

网罗增值物业

与客户、厂商组建合资企业

投资房地产积累你的“真正”财产！

从小处着手，且必须着手！

现金为王！

增值房地产预算

分享财富

一笔好生意

找一位贷款借贷方

进入游戏！

小结

奖励步骤

现在请尽情享受回报吧！

保持既定轨道！

生活更多，给予更多，收获更多！

失败

为良好品行休假

自由飞翔！

小结

<<7步玩转你的生意>>

章节摘录

版权页：插图：你要怎么做才能开始搜寻更多正向现金流或收入？

你目前的商业结构和体系很可能只能让你赚取小额利润。

但如果你改变焦点，你的公司还能迎来创造财富的投资机会。

它将让你享受生活中的自由和平衡。

一旦我意识到公司的目的不是要为客户们盖高楼大厦，我的未来就变得清晰明朗了。

我公司的目的是创收、创利润，这样才能让我们去寻找创造财富的机会，而这个机会能让我挣得多、干得少、过上理想生活！

在建筑公司里，我通过与忠实客户达成合资房地产发展项目，开始寻找平衡公司服务的方法。

我们仍然是承包商，但也会投一些钱做项目合伙人。

这能让我们从小处着手，抓住专业房地产开发商的衣尾，搭上他们的顺风车从中学习窍门。

我们渐渐学会如何挖掘优质地产、股本资源、领导者，这样我们就能独立开发和发展房地产项目了。

一旦我们取得业绩记录、经验，且自我感觉良好，我就打算招募一位房地产搭档，他应在银行业务、房地产交易、投资方面深谙其道才行。

结果，我们做出一项商业决定，即与那些只进行最低价交易的不良客户解除合作关系。

我们停止做不能取得丰厚利润的项目。

同时，我们改变了公司整体目标，从原来发展一线销售量，改成提高底线收益、建立股份制、创造财富、抽出更多时间享受公司和投资带来的收益。

你需要的是一幅商业成功蓝图！

建立一家成功企业并非易事。

但这与努力工作无关——与工作方式不同有关。

它需要有不断进取的强烈渴望，并通过设立明确目标、尝试新点子、建立制度体系、跟踪进度来实现。

你必须享受自己从事的工作，喜欢你的客户，不怕聘请比你优秀的人才，不再一人包揽公司所有决策。

建立一家盈利企业，你需要知道如何给你的服务定出有利润的价位、精确跟踪成本、解读合同、完成必要的文书工作。

若想进一步扩大和发展企业，你必须开拓市场、打通销售渠道、寻找下线分销商、提出双赢提案、推出独特产品、提供优质客户服务。

要想把你的企业带人下一阶段，你必须学会如何信任自己的员工，并把决策权交给他们。

你的时间太宝贵了，不能浪费在芝麻绿豆的小事上。

你的客户想要的是你的专业，而不是汗水。

你需要在更高的层次上工作，把你宝贵的时间投放在战略性事务上，而不是微观管理企业员工，他们本该清楚知道该做什么事情、你的优秀标准是什么。

这就意味着你要做好组织安排并建立制度化体系，这样员工才会在一致性基础上遵照你的旨意行事，你无需或只需放入一点精力就行了。

还记得比尔吗？

当他把新的组织结构图摆在他的管理团队面前时，他们都持怀疑态度。

他们不相信他真的会委托或交出控制权。

但他肯努力，终于出色完成了新角色的转换，成为公司管理团队首领和销售总监。

随着团队逐步摆脱比尔对他们决定权的控制，他们开始看到公司未来的潜力，同时对自己的新角色和责任兴奋不已。

他们身为经理的第一项任务就是为他们的操作运营建立一个制度体系。

过去，比尔一人指挥全局，对他们做的每件事，扮演着质量控制及保证的监察员角色。

现在这个角色改由经理担任。

如果公司要发展，他们必须培训所有人按同一方式行事。

<<7步玩转你的生意>>

一旦他们计划在未来招募更多员工，制度体系和程序必不可少。

<<7步玩转你的生意>>

媒体关注与评论

“这本书将帮助任何一位企业主避免其公司在经营成长过程中可能会犯下的许多错误。我多么希望我在创立和发展自己市值1亿美元的公司之前就已阅读了此书啊。”

——克罗克特集装箱港务集团创始人兼总裁 兰迪·克罗克特先生 “乔治·赫德利先生不但清楚地知道成功创建一家公司所要付出的代价，同时极具与读者沟通的非凡才能。书中适用于现实世界的建议可以说为您制定了一项简单的计划，它能使成功企业从长期经营不善的同行中脱颖而出，并为企业主节省大量的财力、物力。”

——卡哈巴传媒集团总裁、《建筑行业企业家》杂志出版商沃利·伊文斯先生 “本书不愧是帮助小规模公司崛起的权威指南。”

乔治为您列出了实现个人目标所必须明白的事情和完成的任务。

他在这方面不愧是一位真正的大师，这本书绝对物超所值。”

——小型成功公司企业主、《运转你的公司》马克·勒布朗先生 “从创业初始到发展成为拥有40家分公司、200名员工的大公司，这个过程可谓是既激动人心又极具挑战性。”

要是数年前就阅读了《7步玩转你的生意》一书，我想我的创业之路会走得相对平坦、快捷一些，收益也会更高。”

无论你此刻是初创公司，或仅拥有一家分公司，还是想扩大经营开设更多分公司，本书都是一本难得的必读之作。”

——金克瑞提人力资源服务公司创始人兼首席执行官金姆·梅格尼格先生

<<7步玩转你的生意>>

编辑推荐

《7步玩转你的生意》可以帮助企业主避免在经营过程中犯下其他多数企业会犯的错误。在创办和建设自己亿级美元公司之前就读这本《7步玩转你的生意》，就会少走很多弯路。

<<7步玩转你的生意>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>