

企业文化 · 战略决策 · 资金管理

★★★
超值典藏书系

23.80

私营企业 经营策略

· 大全集 ·

丛书编委会 编著

❖ Business Strategie of Private Enterprises ❖

经营者若能很好的解决经营的问题，
那么，企业的发展就能很快的适应市场的需要。

企业也能在经营时站稳脚跟，
并实现企业的盈利。



吉林出版集团有限责任公司

私营企业 经营策略

· 大全集 ·

丛书编委会 编著



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

私营企业经营策略 /《超值典藏书系》丛书编委会
编著. —长春:吉林出版集团有限责任公司,2012.6

(超值典藏书系)

ISBN 978-7-5463-9888-4

I. ①私… II. ①超… III. ①私营企业-企业
管理 IV. ①F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 126810 号

超值典藏书系 私营企业经营策略

编 著 丛书编委会

责任编辑 师晓晖

开 本 787mm×1092mm 1/16

字 数 300 千字

印 张 20

版 次 2012 年 6 月第 1 版

印 次 2012 年 6 月第 2 次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司

(长春市人民大街 4646 号 邮编:130021)

发 行 江苏可一出版物发行集团有限公司

(南京市山西路 67 号世贸中心 4 楼 邮编:210009)

电 话 总编办:0431-85600386

市场部:025-66989810

北京市场部:010-85804668

网 址 www.keyigroup.com

印 刷 三河市杨庄双菱印刷厂

ISBN 978-7-5463-9888-4 定价:23.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话:010-85808988 025-66989810

前言

Preface

很多人都想拥有自己的公司。对于想成就事业的人而言，这或许是一个梦想，不过，想实现这个梦想其实一点也不难。如果想当一个经营者，需要你去成立公司。这仅仅是成就事业的开始。然而，在创业的过程中，却可能会遇到从未想到过的问题。倘若要解决这些问题，并将私营企业做大做强，这就要有自己的经营理念。因此，经营者一定要在理念的指导下去经营，去成长。当然，想让企业立于不败之地，就要在经营的过程中建立一个完整的战略体制。从私营企业的创立到发展、到市场到营销、到人才到管理、到危机处理等经营方略都离不开经营者的尽心尽力。要想在经营中取胜，经营者就必须时刻分析私营企业的未来，以创造可持续发展的战略，解决私营公司的领导者在经营时遇到的各个问题。

经营者若能很好地解决以上问题，那么，企业的发展就能很快适应市场的需要。企业也能在经营时站稳脚跟，并大刀阔斧的赢利。为了让经营者更好地经营企业，我们收集和整理了有关私营企业经营的资料，深入浅出地编写了企业在经营时涉及的各个方面。从经营者的角度出发，详写了企业的战略发展、营销手段和用人之道的各个突破点。

本书为私营企业存在的各种问题开出了诸多良方。通过对企业文化、战略决策、资金管理、品牌营销、内部治理等多方面深刻地剖析了私营企业需要具备的能力和避免失败的策略，以便私营企业的经营者和管理者在阅读本书时能够充分认识、防范和解决各种各样的风险，以实现企业的发展为最终目的。另外，本书还在内容和结构上下了很多工夫，相关的内容贯穿了一条主线。全书分为上、中、下三篇，相关的内容详略得当。文字通俗易懂，内容系统全面、实用性强，阅读此书可以快速地帮助经营者把经营的策略运用到自己的企业中。

希望广大读者在打开我们精心编纂的这部《私营企业经营大全集》时，能把握其精髓，领悟其真谛，提高自身的修养和能力，从而更好更快地实现自己的人生梦想。并希望广大读者在阅读本书时，能对我们编辑过程中的缺点和不足给予批评、谅解。

上篇 战略

第一章 创业就是创造财富 3

1. 成立公司要挑好行业 4
2. 创业一定要适合自己 5
3. 发挥优势，将其变为强势 6
4. 创业，就是为了生存和挣钱 7

第二章 企业文化是持续赢利的前提 9

1. 企业文化的内容 10
2. 企业文化的层次 11
3. 企业文化决定核心竞争力 11
4. 企业文化体现的意义和价值 13
5. 企业文化保持企业的生命力 14
6. 企业文化中要有爱的精神 15

第三章 制定可行的战略决策，才能做好事情 17

1. 决策是企业的发展命脉 18
2. 好决策大多建立在战略的基础上 19
3. 善于倾听就能做出好的决策 21
4. 目标需要决策来支撑 23
5. 能力才是最重要的 24
6. 凡事，需要有个轻重缓急 26
7. 要做就不要轻易放弃 27

第四章 找准方向，把握未来 29

1. 全方位多角度考虑问题 30

目录CONTENTS

2. 战略性规划使未来唾手可得	31
3. 好目标更易找到成功的点	33
4. 要判断趋势更要运用趋势	34
5. 站在战略的角度来看待品牌建设	36
6. 去走对手不曾走过的路	37
7. “七步分析法”把握商业机遇	39
第五章 资金，是企业进行运转的重中之重	41
1. 资本的设置结构	42
2. 资金少，去找银行谋出路	43
3. 不可不知的融资原则	44
4. “融资”要注意的事项及方法	45
第六章 掌握有价值的信息才能取胜	47
1. 必须要有获取信息的观念	48
2. 要有敏锐的商机感应能力	49
3. 读懂信息，伺机而动	50
4. 借助信息系统，赢得竞争优势	51
5. 有价值的信息，能帮你赚更多的钱	53
6. 如何提取有效信息	55
7. 高端信息，才能赢得竞争	56
第七章 投资需谨慎，经营有风险	59
1. 确定方针，少走弯路	60
2. 全面调查，制订计划	61
3. 万分之一的机会也要把握	62
4. 多想点子，扩充业务	63
5. 要投资，先吃透政策	64

第八章 有危机，定然有转机	65
1.未雨绸缪，防患于未然	66
2.发现隐患要立刻消除	67
3.重视所犯的过失	68
4.面对危机要加强资金管理	69
5.危机是成功的试金石	72
6.面对危机要有足够的勇气	73
第九章 节约，就是增加企业的利润	75
1.节约资源，细节体现	76
2.以身作则，履行节俭	77
3.节约精神需要培养	78
4.节约成本，为顾客省钱	79
第十章 多元化经营助企业横向发展	81
1.实行多元化要看环境和条件	82
2.神奇的“乘数效应”	83
3.让个性与多元化携手共进	84
4.一切发展都是为了客户	86
5.一切以用户价值为导向	88
6.别和行业一起沉船	89

中篇 营销策略

第一章 读懂消费者的心理	93
1.了解客户的需求	94

目录 CONTENTS

2.别指望你的客户比你勤快	95
3.身为领导,要做第一个消费者	97
4.顾客满意度决定市场的导向	98
5.定位好商品价格和客户群	100
6.与客户做朋友,达到双赢	101
7.核心的竞争力,在于把握客户	103

第二章 营销的渠道,在于管理而非控制

105

1.设计好营销渠道是首要问题	106
2.面对窜货,要重视利益问题	107
3.网商与渠道商相安无事的奥秘	109
4.剔除毫无价值的环节	110
5.要给经销商提供深造的机会	112
6.试着在大客户的工作室办公	113
7.免费试用,让渠道开发更加容易	115
8.降价与渠道政策应齐头并进	117

第三章 人脉带来的财富

119

1.媒体关系,不容忽视	120
2.金融机构,生财的后备军	122
3.找到你的商业贵人	123
4.擅用资源,以建立关系网	124
5.做不成生意,还能做朋友	125
6.与同行打交道的方法	126
7.不时向赢家请教	127

第四章 质量,决定企业的前途

129

1.质量是公司生存的命脉	130
--------------------	-----

2.质量管理应注意的原则	131
3.质量管理，至关重要	133
4.君子爱财，取之有道	134
5.面对退货，坦然接受	135
6.高质量是竞争的法宝	136
第五章 营销重在创新	139
1.财运来源于观念的改变	140
2.应当大力提倡创新思维	141
3.领先行业，经营方式的创新	142
4.创新要灵活主动	143
5.好创意，通常反其道而行	145
6.改变思路才能开辟通路	146
第六章 诚信是企业的立业之本	149
1.做事业就要信守承诺	150
2.卖产品就是卖信誉	151
3.时代在改变，诚信不能变	152
4.诚信有不可阻挡的魅力	154
5.诚信是干大事业的必备素质	156
6.诚信经营，保障长久的稳定	157
第七章 最终的胜利属于价值战，而非 价格战	159
1.价格战本质是成本战的较量	160
2.价值战才是取胜的好去处	161
3.低价格也要保证产品的品质	162

目录 CONTENTS

4.说到底,低价是由低成本支撑	164
5.企业的生存,主要靠实力	165
6.低价格,往往以量取胜	166
7.价值定价,要以消费者为导向	167
第八章 竞争,既要迅速又要有策略	169
1.占领市场,要先下手为强	170
2.与对手竞争,不能有侧隐之心	171
3.竞争,需要先发制人	172
4.要有打持久战的耐心	173
5.击败对方,要抓住其弱点	174
6.知己知彼,方能百战不殆	176
7.与对手较量,要扬长避短	178
8.强者生存,弱者淘汰	179
第九章 好服务能成就大事业	181
1.创办品牌,服务来出力	182
2.服务,就是企业的血液	184
3.服务,让客户离你更近	186
4.服务越好,生意就越好	188
5.没有服务,就没有客户	189
6.全方位解决客户问题	191
7.顾客就是企业的上帝	193

下篇 管理之道

第一章 战斗力强的团队是这样练成的	197
1.好团队,要培养集体荣誉感	198

2.企业的成功靠团队而不是个人	199
3.平凡的人，做不平凡的事	200
4.团队，要有相互欣赏的精神	202
5.激情，让团队更疯狂	203
6.工作岗位重在考核工作态度	205
7.高明的管理者，会树立自身威信	206
8.双方的矛盾，也能化作凝聚力	208
9.分享，造就事业的成功	209
第二章 三分管理七分带	211
1.团队需要用爱来建设	212
2.领导的宗旨是为员工服务	213
3.做好自己，就能管好员工	215
4.让员工对企业充满期待	216
5.用榜样来调动成员的积极性	218
6.管人，要软硬兼施	220
7.用激励来满足员工的期望	221
第三章 培训是企业最有价值的投资	223
1.培训员工，让企业更有力量	224
2.不做领袖做榜样	225
3.培训是给员工的最大福利	227
4.培训能让每个成员超常发挥	229
5.培训方案，要符合员工的需求	231
6.实践工作是最好的培训	232
7.培训，能让员工跑得更快更稳	233
8.为员工未来作规划	235

目录 CONTENTS

第四章 留住人才，还要懂得经营 237

- 1.人才，帮企业打天下 238
- 2.才能发挥，要有足够的空间 239
- 3.将每一个成员培养成“领导” 240
- 4.加强人才梯队建设 242
- 5.善用比自己强的人是一种胸怀 243
- 6.善于运用不同类型的人才 244
- 7.培养企业的接班人 246

第五章 建立良好的组织架构 249

- 1.组织结构，要符合实际 250
- 2.优化管理结构，创造效益 251
- 3.运行机制，要高效而实用 252
- 4.组织结构要同战略适时调整 253
- 5.为企业招聘合适的人才 255
- 6.管理模式要适合自己 256
- 7.制度可以促进员工自我控制和激励 258
- 8.学习让企业的组织架构更完善 259

第六章 企业的运行由执行力决定 261

- 1.今天的事情，今天做 262
- 2.做事情就要高效地执行 264
- 3.速度，体现核心竞争的优势 266
- 4.准备是赢得成功的前提 267
- 5.从细节中寻找突破口 269
- 6.做事情，要在第一次就做好 271
- 7.做事要把目标和手段相结合 273

第七章 推动员工前进 275

- 1.调动员工积极性的方法 276
- 2.高效率，需要良好的工作环境 277
- 3.让企业的员工都动起来 278
- 4.要给予团队适当的激励 279
- 5.把员工的“潜力”调动出来 280
- 6.打破惯例，共同出谋划策 282
- 7.“走动管理”也能推动员工的前进 283

第八章 做好企业的财务管理 285

- 1.聘用一名优秀的财务主管 286
- 2.财务困境莫惊慌 287
- 3.生产成本要一低再低 288
- 4.公私财物要分明 290
- 5.家贼难防也要防 291

第九章 如何做好家族企业的管理 293

- 1.聘用合格的职业经理人 294
- 2.亲兄弟也要明算账 295
- 3.企业可以一直“家族”下去 297
- 4.解决家族企业的融资问题 298
- 5.是什么制约了家族企业 300
- 6.削弱元老的势力 301



上 篇



战 略



第一章

创业就是创造财富



1. 成立公司要挑好行业

一个公司的前景如何，起着重要因素之一的就是公司在成立之初所选择的行业。一个好的行业能为公司的经营业绩起到事半功倍的效果。因此，在选择行业时，一定要多方面的考察，在经过深思熟虑之后再酌情选择。

在具体的操作过程中，该怎么做呢？不妨按下面的要求来帮助自己做一个简单的参考：

第一，做资金周期短的行业

一般来说，创办公司最初必须做资金周转幅度不大的行业。最开始选择的行业，资金周转幅度应尽量小些，并且自己要有一定的周转金，这样才能保证公司的正常运营。

如果缺乏周转金又想开业，那就必须选择一种可以借助大宗企业的行业。例如：公司所需的原材料，可以向供应商赊欠，产品卖出之后再付材料款。

第二，选择一般人都能做的行业

如果是小资本创立公司，应尽力避免做技术性过高的行业，因为技术性行业对小资本者来说是一项负担，所以最好做马上可以做的行业。在向制造商或批发商采购物品的时候，一定要能够获得相应的指导与说明，这样就不必为许多事烦恼。当然，如果资本较大，也可以选择技术性较强的行业。

第三，选择库存商品少的行业

一般来说，进行投资创业千万不要选择需要库存商品多的行业。有些购销公司需要大量的库存商品，这样必然导致资金周转缓慢，市场一有波动，公司就会陷入运转不灵，濒临倒闭的困境。所以应该选择一种库存少的行业，这样就可以将商品尽可能快地卖出，资金回收率就高，资金周转就快，公司就能正常运营了。

第四，选择有成长性的行业

人往高处走，所创事业也要有成长性的发展。一种行业今年经营之业绩必须比去年更好，而明年，甚至后年都可以扩充发展，才是有前途的投资行业。

第五，选择需要人手少的行业

在社会上常看到只有一个人在工作的店面或者夫妻店。小资本开店的最初经营原则是人手越少越好，大家目标一致、甘苦与共，等到经营良好必须扩大营业时，才酌情增加人员。

第六，慎选冷门行业

私人投资者最怕从事太“冷门”的行业，投资行业应具有普遍性。最有眼光、最理想的是做各阶层的人都需要的日常生活用品的行业，这样资金可以迅速地收回。