

# 给你一个公司， 你该怎么赚钱

**最实用、最具体、最科学的赚钱方法大集合**

常言道：“生意做遍，不如开店。”

如果你正在经营自己的企业却深感缺乏管理知识，这本书能给你一个系统的学习机会；

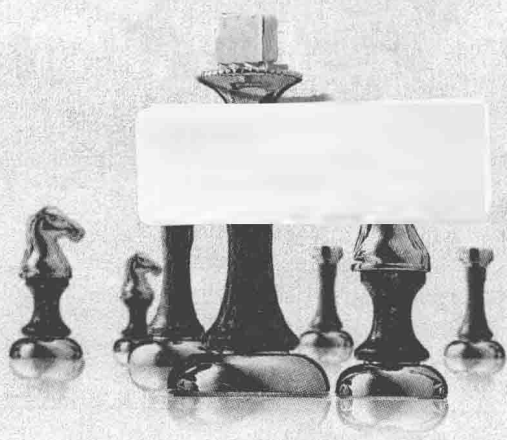
如果你打算加强管理却感到无从下手，这本书会告诉你怎样去规划和操作。

孙 朦◎著



# 给你一个公司， 你该怎么赚钱

孙 朦◎著



吉林出版集团有限责任公司

## 图书在版编目 (C I P) 数据

给你一个公司, 你该怎么赚钱 / 孙滕著. -- 长春 :  
吉林出版集团有限责任公司, 2014. 6  
ISBN 978-7-5534-4433-8

I. ①给… II. ①孙… III. ①公司—企业经营管理  
IV. ① F276. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 097183 号

## 给你一个公司, 你该怎么赚钱

---

作 者 孙滕  
选题策划 北京瀚文锦绣国际文化有限公司  
策划编辑 孙滕 陶雅慧  
责任编辑 王平 齐琳  
封面设计 邓文强  
开 本 710\*1000 1/16  
印 张 20  
版 次 2014 年 8 月第 1 版  
印 次 2014 年 8 月第 1 次印刷

---

出 版 吉林出版集团有限责任公司  
电 话 总编办: 010-63109269  
发行部: 010-52473226  
印 刷 北京合众协力印刷有限公司

---

ISBN 978-7-5534-4433-8 定价: 34.00 元

如有印刷、装订质量问题, 请致电 010-52473227

版权所有, 侵权必究

# 前言

现金为王。开公司，并不仅仅只是为了养家糊口，它也是衡量一个人的人生态度。公司能不能赚钱，靠的是我们的经商头脑，而公司能不能长久发展，靠的是我们的经营理念。只有将两者结合起来，才能“开一家赚钱公司”。

企业的最高目标是利润，这是任何一个企业的经营管理者都无法否定的，但企业如何才能实现盈利的目标，企业的营利能力如何才能得以不断地提升，却并非是每个企业的经营管理者所能把握的。

如果一个企业不能盈利，或者说其盈利的能力不能不断地得以提升，那么，这个企业的市场竞争能力就会十分弱小，其生存或成长的空间可想而知。因此，提高企业的盈利能力，当是企业在经营管理中的首要目标。

那么，企业如何才能提高盈利能力呢？

一是企业的战略选择，即如何选择自己既具优势又有较好的市场空间的行业或项目，以避免低层次的重复建设而使自己陷入被动的恶性竞争之中；二是企业经营模式的调整与变革，或者说企业盈利模式的选择与建设。采用什么样的企业经营模式，不是以简单的形式，它关系到企业经营质量与经营能力的成长问题；三是企业组织架构的现代化，传统的组织结构已经成为影响企业发展的一个重要因素，很可能使企业坐失发展的良机；四是科技的发展与进步。企业的竞争，说到底还是产品在说话，没有科技的进步，企业的发展就缺乏坚实的基础；五是人才的培养与使用。企业的盈利能力归根到底，还是人才的作用，有好的营利模

式而没有好的执行人才，那也是一句空话。

本书力求知识新颖，观点明确、简明务实。不仅仅局限于经典管理学中的战略、执行、营销或者管人用人等层面，而是来自企业内外的各个层面，甚至是生意场、为人处世中的各种规则。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。让读者真真正正读懂该怎样经营一家公司，怎样更好的创造收益。

# 目 录

## 第一章 赚钱——商人的天职

商业从来不是平静的港口，那些不敢冒险、不善于冒险的人，即使上天给了他们成为富翁的机会，他们也不敢接受，这也是他们缺乏商业素质的表现。

敢于同财富做朋友 /3

成功来源于自信 /6

没有什么是做不到的 /9

增加那么点野心 /13

赚钱源于强烈的欲望 /15

学会像亿万富翁一样思考 /17

做金钱的主人 /18

决不能成为金钱的奴隶 /22

金钱是一种思想 /26

从小钱开始起步，切忌好高骛远 /29

成功的人往往敢于冒险 /31

奇思妙想的赚钱金点子 /33

一个小创意，换来大把钱 /37

## 第二章 与团队共同创造剩余价值

团队管理是企业在宏观层次通过分析、预测、规划、控制等手段，实现充分利用该企业的人力、物力、财力等资源，以达到优化管理，提高经济效益的目的。

倾听让真理越来越近 /41

领导能力九大自然法则 /45

总经理要善于内省 /51

面对错误，勇于承担 /52

是老板，也是普通人 /55

抑制工作中的自负 /57

立即行动，拒绝拖延 /59

做一名销售领袖 /65

企业发展首先要明确目标 /69

对员工进行目标管理 /74

编制计划的基本步骤和方法 /78

## 第三章 发扬创新精神，在竞争中成就自我

企业开发新产品，把有限的人、财、物，有效地分配在急需开发的项目上，使新产品开发取得最佳效果，关键在于准确地确定新产品开发方向。由于市场竞争日益激烈，消费需求日益多样化和个性化，新产品开发呈现出多能化、系列化、复合化、微型化、智能化、艺术化等发展趋势。

制订多元化定价目标 /87  
了解价格策略的内涵 /95  
管理者应掌握的几种定价方法及应用 /97  
如何选定最终价格 /100  
竞争性调价的技巧 /103  
商务谈判的特点 /107  
商务谈判的基本原则 /113  
成功谈判的黄金法则 /117  
谈判人员的选定 /121  
企业服务意识问题 /125  
以顾客为中心的具体措施 /130

## 第四章 诚实守信，随机应变

建立信誉、树立形象是一项持久性的战略目标。它不是一朝一夕之事，而是企业公关人员及全体员工长期努力的结果。这是一种“聚生”的过程，要靠平时一点一滴的积累，这样的形象才有比较坚实的基础，否则一夜之间塑造的形象，很可能在一夜之间倒塌。

诚信为本 /135  
品德是信誉的担保 /140  
增加你的无形资产 /143  
品格是人性的桂冠 /146  
做一个有原则的人 /148  
豁达，你会更有财运 /152  
财富与机遇的相互亲吻 /154  
修炼捕捉机遇的能力 /157

抓住机会就是抓住财富 /161

处处留心皆财富 /164

信息就是机会和财富 /166

## 第五章 战略谋划，优化策略技巧

战略规划的有效性包括两个方面，一方面是战略正确与否，正确的战略应当做到组织资源和环境的良好匹配；另一方面是战略是否适合于该组织的管理过程，也就是和组织活动匹配与否。

制定战略规划的方式、步骤 /171

品牌战略规划八步棋 /175

减少战略规划中的认知偏差 /180

将高层战略转化为团队行动 /183

向短期思维宣战 /185

聪明的错误不会招致惩罚 /188

让销售具有战略性 /190

企业如何实现顶线和底线增长 /192

如何让战略实实在在 /194

注意经济衰退期的“洗牌现象” /197

不要逃避现实 /198

外包是否能改善行业竞争态势 /200

沟通在管理中的作用 /203

全面质量管理 /205

6S 品质管理 /208



## 第六章 开发思维，努力创新

企业在不断的发展，在不断的壮大，在企业的发展过程中，随着不同的发展阶段、不同的外部环境的资源的价值和资源的控制力度也就不一样。因此，企业在不同的发展阶段，不同的外部条件下，战略和战术是不一样的，企业的战略也会不断的做出调整。

全面强化创新意识 /217

努力适应全新思维 /218

预见危机，防患于未然 /221

选择时机，压缩经营规模 /225

发动全员，共渡难关 /227

果断应对突发事件 /230

及时更新管理方式 /233

开发执行官的领导艺术 /237

领导能力开发 /239

技术≠知识管理 /242

员工是强大知识体系的载体 /244

给予下属充分授权 /247

选择正确管理模式 /251

采用优秀的管理原则 /254

改善工作环境，提高效率 /257

## 第七章 企业赚钱离不开合理的人力资源规划

人力资源优化是根据企业总体发展战略的目标，对企业人力资源开发和利用的方针，政策和策略的规定，是各种人力资源具体计划的核心，

是事关全局的关键性计划。

提升面试技巧 /263

评估求职者的适应性 /265

性格测试中的设计 /267

招聘高情商的人才 /270

构建高效团队 /273

让团队运作有效 /277

让员工树立主人翁意识 /279

企业文化是一种软性管理 /282

价值、信仰决定绩效 /284

连贯的经营理念 /287

变考核为管理 /289

采用个性化绩效管理体系 /292

360 度反馈评估 /296

绩效管理中的“皮格马利翁效应” /300

# 第一章 赚钱——商人的天职

商业从来不是平静的港口，那些不敢冒险、不善于冒险的人，即使上天给了他们成为富翁的机会，他们也不敢接受，这也是他们缺乏商业素质的表现。



## 敢于同财富做朋友

真正的财富，是它所带给我们的，也许是温暖鼓励，也许是感动快乐。又或许是幸福满足。真正的财富，不是它有多贵重，多华美，而在于它所带给你的是什么，只有拥有真理才能活出自己的人生。

人常说活到老学到老。三十、四十岁的男人敢想敢干敢说敢当，待人接物都是那么果敢豪爽而得体。五十岁的男人却越来越小心谨慎，昔日的激情如寒潮过后的天儿已大幅降温，豪爽脾气渐渐烟消云散，反倒凭添了几份懦弱和胆怯。三十、四十岁的男人行走在路上，遇到不平事儿能大吼一声，或者竭尽全力与歹人一搏。而五十岁的男人遇见剑拔弩张的搏击场面，双腿似乎有了些许颤抖，即便是大吼一声，也似乎缺少了一种正义的底气和豪迈。

但真正的财富，却是会伴随你的一生，改变你的一生，充实你的一生。

比尔·盖茨说过这样一句话：人发现真理很难，而在发现之后能够坚持就更难。人要有自己独立的思想与观点，不可人云亦云，盲从和谬误不会带来成功与幸福；而只有坚持真理的人，才能在其人生道路上走得更好更远。

其实，真理就是人们对客观事物及其规律的正确认识与观点。因此，要坚持真理，就需要我们必须做到实事求是。古今中外，一切正直的人，他们身上都具有一种共同的品格，那就是敢于坚持真理，勇于修正谬误。

比尔·盖茨的校友美国著名作家爱德华·黑尔曾经说过这样一句话：“有一句话将永远铭刻在我的内心之中，那就是‘真理的殿堂里没有虚

假’”。这也是四年哈佛学习生活对爱德华·黑尔影响巨大的一句话，也许你不知道，正是这句话促使他走向了成功，使他赢得了无数的荣誉和尊敬。

那么，到底什么是真理？每一个国家、民族对这个词汇都有不同的理解。比尔·盖茨给予的解释是：“真相、诚实和正直”。

“真相”，即弄清事物的真相和向世界提供真实情况，而不是生活在虚假和欺骗之中。

“诚实”，即对自己诚实，对他人诚实，而不自欺欺人。

“正直”，即正直的做人，正直的做事，而不为了一时之利降低自己的人格。

普通人强调安全和利益，可能会为了一点蝇头小利而口是心非，为了万分之一的风险而改变立场。这将使自己生活在虚假之中，并且最终失去自己。杰出人士谨慎的发掘真相，诚实的对待自己和他人，正直的做人做事。他们终将赢得大众的喝彩，并确立自己在世界的突出地位。

比尔·盖茨的母校哈佛大学就是一个真理的中心区域。早在1636年哈佛大学初创时，“真理”便成为它的核心价值观，它的灵魂。哈佛大学最早的校训是：“让柏拉图与你为友，让亚里士多德与你为友，但最重要的是，让真理与你为友。”它体现了哈佛的立校兴学宗旨——求是、崇真；它强调作为一个高尚的人，在气质、操行、品德、治学方面都应走近真理，力争在事业和品行两方面都成为时代楷模。

在哈佛大学成立200周年之际，哈佛校训简化为：“让真理与你为友”。它被镌刻在哈佛校徽上，沿用至今。它也一直被哈佛大学一代又一代继承者们奉为金科玉律。

在哈佛大学的正门上，以及一些建筑物上，随处可以见到“真理”二字。不仅如此，在哈佛大学的正门上还刻着这样一句话：“真理之门只会向那些正直的民族开放。”毫无疑问，在任何国家，大学都是敏锐反映本

国历史和特性的一面的镜子。1869年，当年仅30岁的化学家艾略特出任哈佛大学校长时，他提出了一个新的目标：“我们要在这里稳步建立一所世界上最伟大的大学。”

到了1933年，当科南特出任哈佛大学校长时，他更明确的指出：“如果我们试图用一句话来概括高等教育的目标的话，那么最好的概括就是寻求真理，这也一直是大学的主要任务之一；而直接运用知识只是大学的次要任务。”

后来，哈佛大学选择最优秀的教师和学生作为自己的成员，依赖这些最优秀的人来完成寻求真理的任务。

那么，优秀的标准是什么呢？作为真理的寻求者和传播者，除了聪明才智之外，一个首要因素是：诚实和正直。

比尔·盖茨曾讲过自己在哈佛的一个故事：皮尔斯是一位著名的经济学家，他学识渊博、品格正直、作风严谨。他每次上课，总是穿着笔挺的西装，一头白发总是梳理得很整齐。然而他的授课风格却并不古板，并且时常穿插一些幽默小故事，将学生们逗得哈哈大笑。于是，同学们都亲切的称他为“和蔼的老头”、“幽默的老头”、“有教养的皮尔斯”，因为从来没有人见他发过脾气。

有一次，皮尔斯在课堂上给学生出了一道考题，要求当堂交卷，有一个学生抄袭了以前的作业。皮尔斯发现后，当即宣布：这节商业数学课暂时停止，而改为修养课。他站在讲台上，表情严肃的说：“做人首要的是要诚实。我相信，你们来到哈佛是为了追求真理。当然，在通往真理的道路上，可能会有很多的困难与障碍，但是请记住：只要你们能够以诚实、认真、严肃的态度去对待问题，就会有机会发现真理。相反，如果有些同学在这里弄虚作假，那么，他就永远也没有机会看到真理的光芒。因为，真理的殿堂里没有虚假。”

皮尔斯站在讲台上，足足讲了20分钟，而他的每一句话都震撼着同

学们的心灵。当他讲完时，那位作弊的学生站起来，走到皮尔斯面前，深深的鞠了一躬，然后既惭愧又激动的说：“皮尔斯先生，谢谢您，这是我有生以来听到的最有价值的一堂课，您教会了我怎样做人。”皮尔斯此时又恢复了亲切的表情，拍着那位同学的肩膀说：“记住这句话，真理的殿堂里没有虚假。”

教室里响起了雷鸣般的掌声，所有的同学也都站起来，向皮尔斯深深的鞠躬，向他表示感谢，因为他的演讲使每位同学都知道了一条做人做事的准则。这条准则对比尔·盖茨日后的人生产生了巨大的影响。

人一生要得到许多，失去很多，但真正意义上的财富，却是会陪伴你的一生，让你富裕一生。那就是真理，探求真理，坚持真理，这是立志追求杰出的年轻人应该早早养成的习惯。

## 成功来源于自信

盖茨有关计算机行业的预见及自信一直是微软公司在软件业界获得成功的关键。盖茨积极的参与微软公司关键的管理和战略性的决策，并在新产品的技术开发中发挥着重要的作用。在盖茨的领导下，微软的使命是不断的提高和改进软件技术，并使人们更加轻松、更经济有效、更有趣味的使用计算机。

盖茨自始至终都是一个以工作狂而著称的人，即使到了39岁结婚的时候，他还经常加班工作到晚上10点以后。尽管微软公司一向以员工习惯性加班和拼命工作而闻名，但那些员工还是心悦诚服的说，他们之中没有谁能比盖茨付出的还多。更重要的是他那种对事业执着的、坚持不懈的奋斗，谁都难以企及。

盖茨自己曾经不止一次的说过：“微软是我永远的情人。”其实，