

7步玩转你的生意

本书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。要是我在创办和建设自己的亿级美元公司之前就读了这本书，那得少走很多弯路。

GET YOUR BUSINESS

[美]乔治·赫德利◎著 李娟◎译 TO WORK

 中华工商联合出版社

7步玩转你的生意

GET YOUR

BUSINESS

[美]乔治·赫德利◎著 李娟◎译 TO WORK

图书在版编目 (CIP) 数据

7 步玩转你的生意 / (美) 赫德利著; 李娟译. —北京:
中华工商联合出版社, 2012.6
ISBN 978-7-5158-0203-9

I. ① 7… II. ①赫… ②李… III. ①企业经营管理—
通俗读物 IV. ① F270-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 101278 号

**GET YOUR BUSINESS TO WORK: 7 STEPS TO EARNING MORE,
WORKING LESS AND LIVING THE LIFE YOU WANT** by **GEORGE HEDLEY**

Copyright © 2009 BY **GEORGE HEDLEY**

This edition arranged with **SUSAN SCHULMAN LITERARY AGENCY, INC**
through **Big Apple Agency, inc., Labuan, Malaysia.**

Simplified Chinese edition copyright:

2012 Orient Brainpower Media Co., Ltd.

All rights reserved.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2012-2743 号

7 步玩转你的生意

作 者: [美] 乔治·赫德利

译 者: 李 娟

特约策划: 郑春蕾

责任编辑: 付德华 廖雯雯

装帧设计: 水玉银文化

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红 王素娟

出 版: 中华工商联合出版社有限责任公司

发 行: 中华工商联合出版社有限责任公司 北京东方智库文化传播有限公司

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

版 次: 2012 年 8 月第 1 版

印 次: 2012 年 8 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 240 千字

印 张: 16.25

书 号: ISBN 978-7-5158-0203-9

定 价: 32.80 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813 010-62239845

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问
题, 请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

对本书的赞誉

“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。”

兰迪·克罗克特先生

——克罗克特集装箱港务集团创始人兼总裁

“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。”

沃利·伊文斯先生

——卡哈巴传媒集团总裁、《建筑行业企业家》杂志出版商

“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。”

马克·勒布朗先生

——小型成功公司企业主、《运转你的公司》

“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，这个过程可谓既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。”

金姆·梅格尼格先生

——金克瑞提人力资源服务公司创始人兼首席执行官

“乔治·赫德利创建公司成功的创造性思维总是令我惊讶不已且倍受启发。如今，他的《7步玩转你的生意》一书又再次达到了这个效果。本书传达的步骤法则将有助于企业主把公司管理得井井有条且颇有盈余。这本励志的非凡之作对任何一位企业主来说都是不容错过的经典。”

韦斯及凯瑞·海克兄弟

——海克工业集团创始人兼所有者

“乔治在此书中清楚阐述的那些知识，光是其中的一半，就足以让我们花上多年的时间去研读。他在书中描绘的蓝图和商业策略将带领我们以超乎想象的速度来实现我们的目标。该书文采飞扬，通俗易懂。”

凯瑞和博比·多得蒙兄弟

——诺士德普乐士创始人

“每位企业主都必须读这本书。因为它就是一幅路径图，指示你如何创立一间无需企业主包揽一切琐事亦能运转的公司。”

比尔·图坦先生

——图坦保险公司创始人兼总裁

“我喜欢《7步玩转你的生意》一书中传递的资讯及设置的实践操作。乔治·赫德利对企业家们经历的一切了如指掌——痛苦和荣耀，以及我们面对的所有问题！乔治不仅一语中的地指明问题，而且提供了解决问题的对策。他同时向我们展示了，如何运用字里行间蕴藏着的博大智慧为企业寻求最大的成功、自由和财富！”

安德里亚·H·戈尔德先生

——金星演讲人才公司总裁、动力通路公司首席执行官

“企业家在使公司运转起来的过程中难免犯下这样那样的错误。而本书则能帮助我规避其中许多错误。作为一名初级企业主，你自然明白创办一间公司绝对不适合心脏脆弱的人士。本书有助于你在危机四伏、瞬息万变的错误中经营好自己的公司。它绝对是无数企业家稳定企业求发展的最佳源泉之一。”

保罗·塔贝特先生

——一线投资有限责任公司创始人兼首席执行官

你是否曾经对自己说

- 我厌倦了一个人应付所有繁重的工作。
- 我连一个有责任心好帮手也找不到。
- 我必须寻找赚取更多利润的途径。
- 我希望能有能力支付自己应得的薪酬。
- 我不知道应该如何省钱投资。
- 我不敢奢望自己有朝一日能如期退休。
- 我需要找到一条生财之道。
- 我希望自己能减少工作量以拥有更多的休闲时光。
- 我得让我的公司为我效劳。

如果你的公司正按照你期望的方式运作，不妨看看以下这份测试。

是	否	
		我喜欢掌控一切大小事务并把决定权控制在自己手中
		我必须对大部分重要商务事宜作出决策
		我完成所有招聘、解雇、行程安排任务
		我负责定价、市场开发、销售
		我亲自处理各项工作比将其委派给下属更简单省事
		我的工作时间比公司经理们的工作时间更长
		我找不到任何责任感强且值得依靠的帮手
		我每次提早下班，内心都会涌起一阵负罪感
		如果我不在公司，公司所有事情都会乱成一团
		员工要是事先未征求我的意见就无法做决定
		让我的员工尝试新事物是件难事
		我不得不督促员工设定各自的业务目标及完成的最后期限
		我的客户打电话向我咨询重要议题

是	否	
		我总是得不到预期的收益底线
		我的员工不晓得如何创造利润
		我的员工有必要独立开展业务并进一步提升自我
		我知道自己该做什么却一直没做
		我的公司没有创造出任何股本或财富
		我从来都没有足够的时间去做我想做的事

你是怎么做的

如果你对上述问题超过一题持肯定回答，那就有必要重新思考以下事情，例如你在公司扮演主要角色，你是如何运营公司，如何增加公司盈利，如何起草一份让公司独立运作的计划书等。唯有这样，你才能集中精力做自己真正想做的事情。

而当前存在的问题显而易见——你的公司停止运转了。否则，你也不会阅读本书了。

你也许会吓一跳，但你所面临的问题的解决方法同样可以一语道破：你需要建立强有力的商业系统架构，促进该系统互相合作，使公司绩效呈现出可预测和可盈利的状态。再三强调一下，此过程无需你事无巨细、亲力亲为地微观管理公司所有事宜。

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。

你如何运营贵公司，这是一种内部情况，而本质问题则是这种内部情况的外在反映——如果你对自己坦诚相待的话。

建立一家“目的—目标型”企业！

你为什么从商呢 // 002

财富与自由 // 003

企业家征程 // 004

企业主真正想要的是什麼 // 005

制订一项计划——抓住一个窍门！ // 007

企业家的抉择 // 010

新门路或没门！ // 011

你拥有的是一家企业而不仅是一份工作 // 012

你的电话闹铃设置在几点钟 // 013

把握商机！ // 015

你停滞不前了吗 // 018

迈出建立完美公司的第一步 // 021

是什么阻止你的公司成为你的完美杰作？ // 022

螺旋式下降 // 023

越来越好 // 024

循序渐进 // 024

止步不前或投资未来 // 025

建立一家更好的公司 // 026

你的远大商业愿景是什麼 // 027

将梦想付诸行动 // 028

落实计划! // 030

汇 总 // 031

7步就能让你挣得多、干得少、过上理想生活! // 031

小 结 // 034

第一步

建立一家制度化、组织化企业!

成功企业主活出自我 // 038

035

你本周的优先事项是什么 // 040

为什么获得你的优先考虑权会这么难 // 040

吃饱或挨饿 // 042

头两项商业重点 // 048

聘请行家能手来发展公司 // 048

把重心放在工作上 // 050

用制度体系取代你自己 // 050

保持制度体系简明扼要! // 053

完美制度体系产生完美效果 // 054

你应该首先建立哪种制度体系 // 055

创作书面制度体系7步法 // 057

小 结 // 062

第三步

建立财务、定价、盈利系统!

锱铢必较很重要吗 // 067

063

清楚你的财务状况! // 068

基本财务术语 // 069

瞄准固定目标! // 072

你是利润驱动型吗 // 073

你是怎么做的	// 074
你沉迷于销售量么	// 074
成为利润驱动型的关键所在	// 075
始终创造利润!	// 079
企业化运营你的公司	// 080
开始设定财务目标	// 081
了解公司固定成本	// 082
一个制造公司的例子	// 083
一个服务行业的例子	// 086
涨价VS.毛利润	// 087
设定年涨价、产量、销售目标	// 088
是财富,抑或名声	// 092
你不得不知的9个数据	// 092
闪亮! 服装店	// 099
现在该怎么办	// 103
现在就聘请一位财务专业人士吧	// 103
现在就建立财务制度体系吧	// 104
具备良好的财务体系就不容易破产	// 105
放手,但保持财务监控	// 106
7项有效的财务监控	// 106
发家致富或垂死挣扎	// 107
谁是你的消费顾问	// 108
建立精确定价和成本估算制度体系	// 109
我要精准度!	// 111
你的投标价是一个谜吗	// 113
想赚很多钱吗	// 114
小 结	// 114

建立运营体系!

没问题?! // 120

115

运营体系是怎样的 // 121

依赖好员工还是好体系呢 // 122

主动赢得更多利润 // 123

你必须做制度体系——否则灭亡! // 124

必须建立运营体系 // 125

建立有效的培训制度体系 // 134

你的公司生锈了吗 // 135

你应该投资培训吗 // 135

你跟上竞争对手的步伐了吗 // 136

你忙得没时间培训吗 // 137

无培训就等于耗尽! // 137

2%投资 // 138

老板,往后退! // 139

一起工作一起学习! // 140

小 结 // 140

建立客户、市场、销售系统!

你的客户、市场、销售系统是什么 // 142

141

你有一个“忠实顾客”战略吗 // 144

你是如何营销或销售的 // 150

让客户知道你有他们想要的 // 152

给客户他们想要的 // 153

显示出你对客户的关心 // 154

设计以客户为中心的广告语 // 157

成为公认的专家 // 158

你从事的是以人为本的行业	// 159
没有信任=没有销售!	// 160
三步形成客户互信关系	// 161
越多时间在一起, 互信关系越深	// 161
制作客户联络跟踪图	// 162
任何方式的营销都要好过不做营销	// 164
营销策略、工具、提示	// 167
最小的投入=最大的回报!	// 171
挣更多钱的必要条件	// 172
你的客户的需求是第一位的吗?	// 173
营销与销售必备条件	// 174
我的手写营销与销售计划	// 174
现在就去实现它吧!	// 179
小 结	// 179

建立人才及领导系统!

领导者领导!	// 182
人才是你公司的第一要务吗?	// 185
员工想要什么	// 186
招人要慎重, 解雇要迅速	// 187
你如何吸引创造性员工	// 188
激励员工履行职责	// 190
你是你公司的人事问题吗	// 190
你的员工愿意追随你吗	// 191
说服员工履行职责的激励因素	// 192
培养留任	// 194
追赶哪种独轮手推车	// 195

- 放手成长! // 197
- 5步即让员工具有使命感和责任感 // 198
- 你的重大优先事项是什么? // 204
- 财源就此终结! // 205
- 领导者焦点专注 // 206
- 你的愿景是什么 // 207
- 你的目标是什么 // 208
- 把员工问题列入你的工作要务清单 // 208
- 领导者应将客户列为一大工作要务 // 209
- 没有收益=没有企业=没有利润 // 209
- 进入创新型商业 // 211
- 小 结 // 211

第七步

建立股本和财富系统!

- 213 你正成为一名穷困企业主还是富裕企业主呢 // 215
- 你在创造财富吗 // 216
- 你真正从事哪种行业 // 217
- 你属于企业主的前5%还是后95% // 219
- 进入投机行业! // 220
- 制造一台财富创造机器 // 221
- 着手为自己创造财富 // 222
- 网罗增值物业 // 223
- 与客户、厂商组建合资企业 // 224
- 投资房地产积累你的“真正”财产! // 225
- 从小处着手,且必须着手! // 226
- 现金为王! // 227
- 增值房地产预算 // 228

分享财富	// 229
一笔好生意	// 229
找一位贷款借贷方	// 230
进入游戏!	// 231
小 结	// 233

奖励
步骤

现在请尽情享受回报吧!

保持既定轨道!	// 238
生活更多, 给予更多, 收获更多!	// 239
失 败	// 241
为良好品行休假	// 243
自由飞翔!	// 244
小 结	// 244

A word cloud on a textured, greyish background. The words are arranged in a diagonal pattern from the top-left to the bottom-right. The word 'BUSINESS' is the most prominent, appearing in several large, bold, white, sans-serif fonts. Interspersed with 'BUSINESS' are the phrases 'TO WORK' and 'GET YOUR', also in white, sans-serif fonts but generally smaller than the 'BUSINESS' words. The overall effect is a sense of movement and repetition, suggesting a cycle or a path towards a goal.

第一步

建立一家“目的—目标型”企业！

A black and white collage featuring the words "WORK" and "BUSINESS" in various sizes, weights, and orientations. The text is layered and overlapping, creating a sense of depth and repetition. Some words are in a bold, sans-serif font, while others are in a lighter, more spaced-out font. The overall composition is dynamic and visually busy, emphasizing the concepts of work and business.

假设你拥有一家完美企业，你觉得那会是怎样一幅景象呢？反正在我的完美企业里，我一周大概只会进办公室上两三天班。我会检查一下经理们的工作情况，审核一下相关数据、账户、操作、项目、进展，给他们提供一些辅导、鼓励、指引。约上几个忠实客户一同享用午餐。核对一下公司旗下的其他商业投资、房产物业、投资项目，并对它们的财务报表进行审核。结果当然都挣大钱了。然后，我便会把其余时间用来打高尔夫球、出海航行、陪妻子旅行、做自己喜欢做的所有趣事！你觉得怎么样？听起来生活很美好吧？

当一名企业主，而不是工人！

实施完美的商业计划：少干点活儿——多挣点钱儿！

你只有让公司和金钱为你效劳，那才算拥有一家“目的型—目标型”企业了！你要记住自己是公司老板，而不是一个**凡事亲力亲为、工作过度、报酬过低的主管或工人**！你最糟糕的问题就是在想下一步该做什么。

你为什么从商呢

企业家初创公司之时，常常兴奋于能够独立经营，开设账户，以及大笔赚钱。因为他们总是亲身融入公司的方方面面，所以工作十分出色。渐渐地，他们逐步忙碌起来，雇用更多员工，掌握更多客户，支付更高开销，积累更多烦人的业务。之后，他们愈发感到压力并开始失去焦点，原因就是他们一直忙于处理拆东墙补西墙的紧急事件。他们甚至忘记自己从商到

底是为了什么。他们只是机械性地不断拓展业务，愈发努力工作挣钱，希望以此立足于业界。与此同时，他们还努力维持公司开门营业，保持员工忙碌状态，保证公司财源广进。

五年、十年、二十年以后，许多企业主终于醒悟过来，开始质疑自己曾经的付出和经营方式了。一切似乎都没有起色。回头客不但要求他们更廉价、更快速、更优秀地工作，还逼迫他们接受更迟缓的付款速度。他们手下的员工也开始巴望着少干活多拿钱。而政府却让赚钱变得越来越不容易了。他们辛辛苦苦地在公司打拼多年，到头来，除了刻薄的态度、疲惫的身躯、满脸的皱纹、一身的病痛、稀疏的头发，以及更大的压力，他们根本拿不出任何成果来回报自己的辛勤付出。事实上，他们早已失去了工作激情，忘记了初涉商海的真正原因——从自己钟情的事业中获取收益。听起来是不是似曾相识呢？

财富与自由

作为一名企业主，赚钱并不等同于致富。你若拥有一家濒临倒闭的公司，那你可能今天还掌握大量金钱，明天就入不敷出了。富有指的是有稳定的资金来源进入你的银行户头。富有能给予你足够的时间、能量、自由、想怎么花就怎么花的额外可用资金：贴补家庭，提高员工、邻居、有需要的陌生人的生活水平，或回馈他人。

为了能从你公司的长期现金流里谋得财富，你必须为培养财务独立性而努力。你继续挣扎于赚钱维持生计的同时，其实是把自己的全部时间都用来考虑如何支付下周账单、寻找新客户、维持员工满负荷工作、尽力生存下来。你不应该为你的公司打工——相反，它应该为你效劳。

财富为你提供选择，并允许你同时拥有自己的公司并享有私人生活。大多数企业主终其一生都在努力工作。而根据我对 5000 余位小型企业主的调查报告显示，他们当中只有 4% 或 8% 的人在经济上是富有的，只有