经益共精 系列

简炼·有趣·实用

让利润飙升！

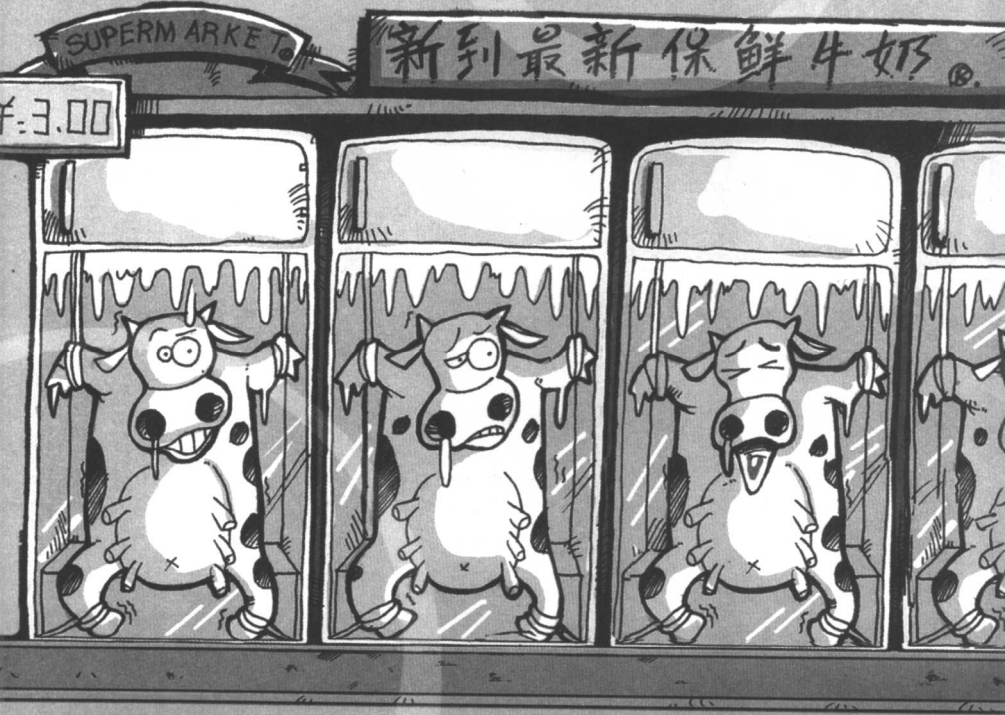
邵泽庆 编著

中国轻工业出版社

让利润飙升

编著　邵泽庆

插画绘制　王文博　刘哲　周莉　姬翔



中国轻工业出版社

图书在版编目（CIP）数据
让利润飙升／邵泽庆编著.
—北京：中国轻工业出版社，2005.5
ISBN 7-5019-4885-2
Ⅰ.让… Ⅱ.邵… Ⅲ.公司—企业管理 Ⅳ.F276.6
中国版本图书馆 CIP 数据核字（2005）第 042007 号

责任编辑：胡玫娟　　责任终审：劳国强
策划监制：陈海珊　　版式设计：郭新萍
插画绘制：刘哲　周莉　王文博　姬翔

出版发行：中国轻工业出版社（北京东长安街 6 号，邮编：100740）
印刷：廊坊市印刷厂（廊坊曙光道 12 号，邮编：065000）
经销：各地新华书店
版次：2005 年 5 月第 1 版　2005 年 5 月第 1 次印刷
开本：889mm × 1194mm 1/32　　印张：3.875
字数：30 千字
书号：ISBN 7-5019-4885-2/F · 331　　定价：12.00 元

读者服务部邮购热线电话：010-65241695 85111729　传真：85111730
发行电话：010-65141375 85119845
网址：http://www.chlip.com.cn　　Email：club@chlip.com.cn
如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换
50295SAX101HBW

谁该读这本书

你对你公司的利润在意吗？

这不是废话吗？

谁会对自己公司的利润不在意呢？

但事实上绝大多数公司的老板、管理者，

他们整天忙着制定策略，

致力于公司的发展与规划；

忙着项目的运作细节，

成为庸碌的事务者；

但却忽视了利润率。

销售的目的是达到了，但利润率呢？

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

当然，
管理一个企业，
除了利润之外，还有很多事情需要做。
领导、激励、培训员工，
创造性地规划你的产品，
推广你的产品或服务。

但是，
利润是企业追求的终极目标，
也是企业发展的必要条件。
获得利润的企业，
才有钱奖励员工，
给他们建立一个足够大的发展空间，
或者投资新产品、新技术、扩展新业务。
资金缺乏，
坏处不用我多说你也能列举出一大堆来。

如果你想让公司的利润增加，
2 倍、3 倍，甚至再多一些，
都是可能的。
只要你坐下来，
读这本书。
这并不需要你在商业、财务或者技术方面有高深的学问，
本书所说的这些方法都是极为简单和普通的，
只要严格地去做，
那么利润飙升就易如反掌。

CONTENTS

第一章 领导理念

1. 利润唱主角 →11
2. 公平当头 →13
3. 注重结果 →15
4. 直接成本与间接成本 →17
5. 高效时间与低效时间 →19
6. 用最迫切的态度去完成最重要的事 →21
7. 授权给着眼于利润的人 →23
8. 80 分的产品或服务 →25
9. 效率是这样提高的 →27
10. 把理念变成行动 →29

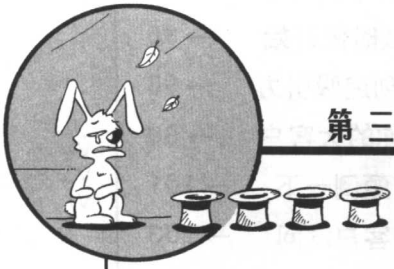
第二章 削减成本

11. 盘查每一项成本 →33
12. 成本就在犹豫中白白流失 →35
13. 合理削减成本，根本在于预算 →37

CONTENTS

14. 把申请花钱的手续搞得复杂一些 →40
15. 着眼于小处 →42
16. 员工没想象中的难搞 →44
17. 拿购买成本开刀 →45
18. 谁是最糟糕的讨价还价者 →47
19. 不要回避产品开发 →50
20. 日常花费远出乎你的意料 →52
21. 别跟电脑较上劲 →54
22. 门面需要多大 →55
23. 投资慎重、再慎重 →57
24. 拖欠也是一种好品质 →59
25. 从未解雇过一个员工
说明企业在退化 →61
26. 人少好干事 →63
27. 把高工资付给那些值得付的人 →64
28. 最糟糕的激励工具，
是定时的平均奖 →66
29. 高帽子比奖金管用 →68
30. 实施人事大手术 →69

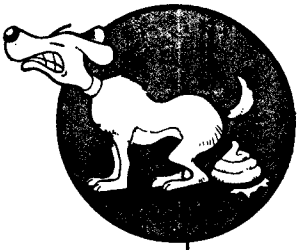
31. 拒绝不必要的文件 →71
32. 提高会议效率 →72
33. 执行是关键 →73



第三章 增加销售

34. 有效地利用人性 →78
35. 供不应求感创造需求 →80
36. 替客户着想 →82
37. 东西的价值在于人们对它的看法 →83
38. 度身制定销售方案 →85
39. 旁观者清 →87
40. 迅速提升销售的方法 →89
41. 抓住客户的最好时机 →92

BONUS



42. 客户有个狗鼻子 →94

43. 下一笔交易什么时候开始 →96

44. 创造吸引力 →98

45. 关怀你的大客户 →99

46. 把顺序颠倒一下 →101

47. 直接向客户发问 →103

48. 尽可能拿到最高价 →106

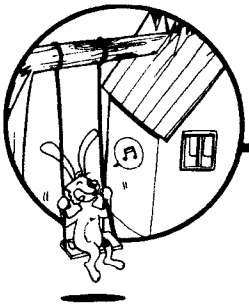
49. 价格也有尊严 →108

50. 价格取决于市场的承受力 →110

51. 保证市场运作的费用 →111

52. 扩大销售途径 →113

53. 增加销售投入 →114



结束语

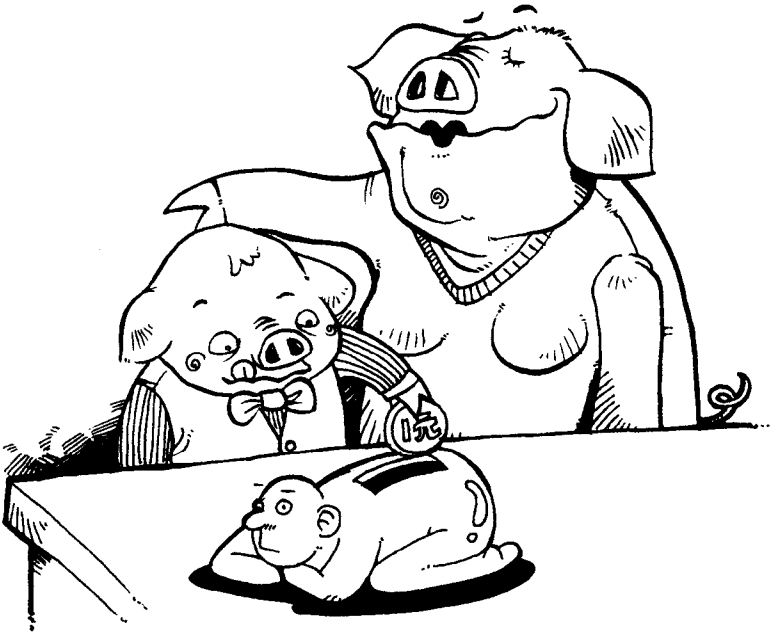
超然的游戏态度 →117

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第一章

领导理念

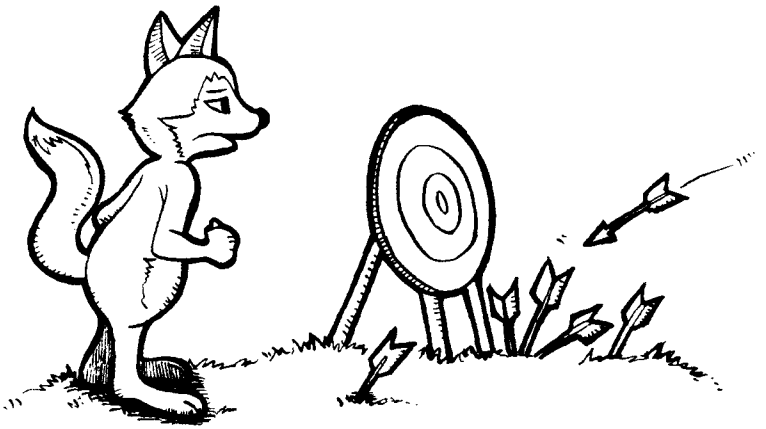
让利润飙升并不难，
可为什么很少有企业能做到这一点，
并达到很高的利润率呢？
原因就在于领导人的观念，
是否对利润绝对重视，
是否能心甘情愿打破自己和企业中其他人的现有状态，
是否严厉而公平。



建立正确的领导理念，
并把它渗透到企业经营的每一个细节中，
这是利润飚升的基础。

1. 利润唱主角

大多数公司的老板或者主管都会认为，
把赚取最大利润赤裸裸地挂在嘴边，
员工绝对不会感兴趣！
老板赚多少钱与他们何干！



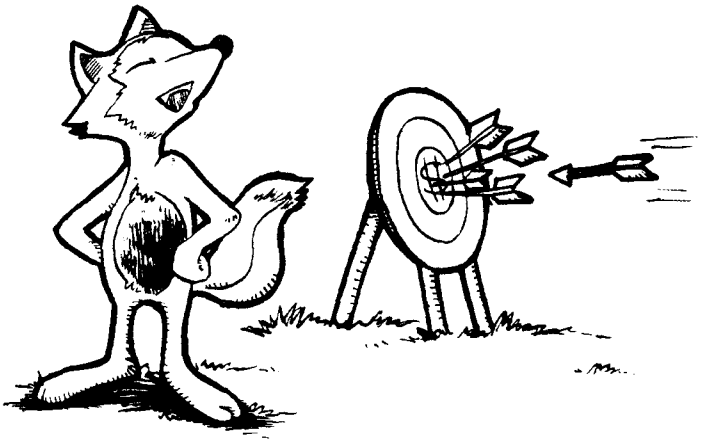
但事实恰恰相反，

获得利润的企业，

才有钱奖励员工，

给他们树立令人激动的发展舞台，

而且员工很渴望自己的表现能获得巨大的上升空间。



如果你告诉员工：你们是为我赚钱的，没有人会把你说的话放在心上。如果你说：我们正在通过自己的努力，让公司获得最大利润，每一个人都会因为自己做出的贡献得到相应的回报，员工会为此激动万分的。

2. 公平当头

企业应该是公正的，
也就是说奖励，
包括金钱、提升及精神奖励，
应该取决于员工的工作表现，
而不是资格、人缘或者其他任何东西。
此外，
奖励差距要拉大，
根据表现分为若干等级，
然后公开宣布。
这一点很难，
很多时候领导人都怕奖励少数人而得罪大多数人，
或者判断错误影响员工的积极性。

这种担心绝对是错误的。

如果优秀员工没有从他们优异的表现中得到与众不同的奖励，那所有人都会怀疑你对工作表现的重视程度。

必须强调一点，公正的定义一定要明确。工作表现如何测试？表现水平怎样与奖励挂钩？你一定要遵守诺言，坚决而始终地依据工作表现提升、奖励、解雇员工，那你的员工就会创造性地提升自己的表现，同时为你创造更多的利润。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com