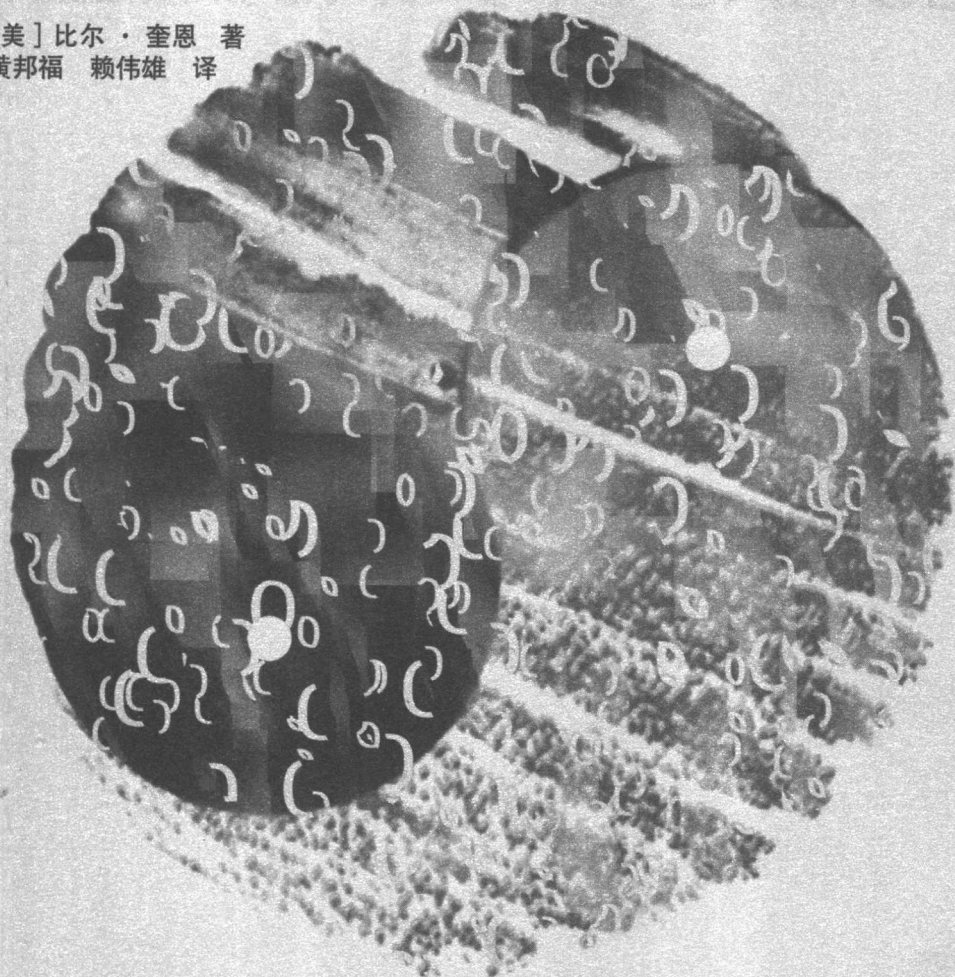


B2B:

回到基本点

[美] 比尔·奎恩 著
黄邦福 赖伟雄 译



B2B:回到基本点

(美) 比尔·奎恩 著

黄邦福 赖伟雄 译

遵循生意10大基本点

踏上财富之路

实现人生梦想

四川出版集团



天地出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

B2B: 回到基本点/ (美) 比尔·奎恩著; 黄邦福, 赖伟雄译. 成都: 四川出版集团·天地出版社, 2005

ISBN 7-80726-020-3

I. B... II. ①比... ②黄... ③赖... III. 企业管理: 目标管理
IV. F270.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 021769 号

四川省版权局 图进字: 21-2005-010 号

B2B Means Back to Basics by Bill Quain

Copyright 2005 by Bill Quain and Steve Price

Originally published in English as "B2B Means Back to Basics" by INTI Publishing, Inc. USA

B2B: 回到基本点

作 者: (美) 比尔·奎恩 著 黄邦福 赖伟雄 译

出 品 人: 蓝明春

策划组稿: 朱 兰

责任编辑: 白 雅

封面设计: 梨花海棠

内文设计: 黄 政

出版发行: 四川出版集团·天地出版社

(成都市盐道街 3 号 邮政编码: 610012)

网 址: <http://www.tdph.net>

电子邮箱: tiandicbs@vip.163.com

印 刷: 成都金龙印务有限责任公司

版 次: 2005 年 3 月第一版

印 次: 2005 年 3 月第一次印刷

开 本: 880mm×1230mm 1/32

印 张: 4.75

字 数: 80 千

印 数: 1~11000 册

定 价: 13.80 元

书 号: ISBN 7-80726-020-3/F·01

版权所有, 违者必究, 举报有奖

举报电话: (028) 86666810 (发行部) 86715665 (总编室)

献 给

所有欲踏上成功之路、
总是在建设中的独立生意人

互联网正活生生

身为作家、幽默家的马克·吐温得知有家报纸错误地报道他的死讯时，俏皮地说：“关于我去世的谣言实在是夸大其辞了。”

对于马克·吐温的机智反驳，我们可以一笑而过，可是媒体上的夸大之辞却不可一笑了之。报纸、电视上的新闻报道，总是寻求引人注目的标题——即便并非属实。由于负面新闻能吸引更多观众，于是各媒体充斥着负面新闻。

2000年春天，媒体找到了金子——网络公司泡沫大爆炸。报纸标题呐喊股市上亿美元的损失，晚间新闻的头条都是关于 dot.com 的。

假如你们相信媒体的话，网络就死了。难道你还不信吗？用马克·吐温的话解释，就是，“关于网络死亡的谣言实在是夸大其辞了”。

不足为奇——这就是自由企业

的确，在过去的几个月里，成千上百的互联网公司灰飞烟灭了。这是自由企业世界里所发生的事情。构想拙劣、经营不善的公司亏本，最终关门，不管它们是位于城市附近的大型购物中心，还是一个全球性的无形购物中心，未遵循生意的基本点使它们一败涂地。

实际上，上千的互联网公司失败或者被吞并，这不足为奇——这就是自由企业。你们看，尽管有许多关于 dot.com 的负面报道，互联网仍然健康、充满活力地成长着。《福布斯》杂志报道，2002 年网上交易估计达到 340 亿美元——等于 1940 年美国零售市场的销售总额。另外，电子商务以每年 35% 的速度增长着，而传统零售年增长约 4%~5%。互联网上的生存者掌握着真正的武器——因为他们提供真实的产品……赚取着真实的利润……并遵循着真正的生意基本点。

什么是生意的基本点

什么是生意基本点？在我看来，有10个生意的基本点是每个成功企业所应当遵循的。这10个基本点适用于任何企业，但更适用于以网络为基础的企业。所以我将这本书命名为《B2B：回到基本点》。

不遵循这10个基本点，就无法实现企业对企业，或者企业对消费者，或者企业对其他任何事物的生意成功。

作为独立生意人，你们不必自己去创造这些基本点。它们已经被创造出来、被测试、被验证过了。这个生意的美妙之处在于：你们所要做的就是理解这些基本点——将它们与你们的生意计划相结合——然后一次又一次地运用它们。

遵循基本点，钱财自然来——没有比这更基本的东西了！

我为什么要写这本书

我写这本书是为了帮助所有使用互联网来开展生意的独立生意人。我要传达的信息很简单。

现在是独立生意人回到轨道的时候了！是时候回到基本点了！

你看，在做生意的过程中，一些愿望良好的生意人走了弯路。他们对新的、令人吃惊的互联网感到如此兴奋，以至于忘记了生意的目标。结果，他们的生意没有如预期那样增长。

我知道这是如何发生的。作为生意人，我知道偏离轨道有多容易；作为大学教授、顾问，我为数十家企业做演讲，我知道，人们是多么容易陷入烤牛排的“嘶嘶”声中，而忘记牛排的美味。但在我作为生意人兼营销教授的三十多年中，我已经意识到，所有成功的企业都有一个共同点：成功的企业是建立在基本点上的，其他一切都仅仅是作秀！

企业是一头活象，不是一堵灰墙

“要看到显而易见的东西。”管理权威彼得·德鲁克说。问题是，我们有时离显而易见的东西太近，以致使它不再显而易见，而看上去像是完全不同的东西。

比如，如果你站在一头大象的旁边，你或许会把象身错当成一堵灰泥墙。只有退后，改变视角，你才能看到“全景图”。

企业也一样。有些独立生意人如此专注于“灰泥墙”——连接互联网的计算机——而目光脱离了大象——生意！结果，他们把互联网错当成生意。事实是，互联网不是生意，它只是生意的一条腿而已。

一旦独立生意人从计算机前退后，换个角度看待事物，他们很快就会发现，他们原来认为的“墙”变成了一头大象的一条腿。

是时候回到基本点了

今天，我们要感谢惊人的科技突破，它使变化发生得比以往任何时候都快。但无论事情有多大的变化，生意的

基本点是不变的。

你看，某些已被证明的原则一直存在着，所有的生意人为了扩展生意，必须遵循这些原则，不论他们是在冰川时代还是在网络时代开展生意。一个简单的事实是，生意手段和工具随着时代的变化而变化，但已被证实的成功原则是永恒不变的。

至于这个生意，建立人际关系是所有原则中最具永恒性、最有影响力的。回到基本点的第一步就是明白你在从事一项与他人高度接触的生意（本文以下称为“高接触”），而不是互联网高科技生意！如果你不与他人接触，世界上所有的高科技也帮不了你的忙。

大画面与小细节

本书通过使独立生意人重新专注于已被验证的行之有效的的基本点，从而重新激发他们做生意的活力。

值得注意的是——这绝非一本教人“如何做”的书。学习如何做这个生意的最佳途径，是进入并遵循领导人已经设置好的系统。

我写此书的目的在于绘制一幅全景图，以便独立生意人更加明白为实现其终极目标——时间自由和金钱自

由——所需完成的事情。读完这本书后，你会从新的视角看待这个生意，并得到一些启示。结果，你会更好地理解这个生意，重新对你面前的生意机会作出承诺，重新燃起实现美丽梦想的激情。

记住——大梦想是大画面中最重要的部分！

——比尔·奎恩博士

目 录

互联网正活生生 (1)

我为什么要写这本书 (1)

引言：基本点不仅属于初学者，也属于成功者 ... (1)

生意的 10个基本点

基本点① 弄清你真正从事的生意 (13)

基本点② 了解你的竞争对手 (23)

基本点③ 全力以赴，实现梦想 (33)

基本点④ 缩小差距 (47)

基本点⑤ 相信你能够实现梦想 (61)

- 基本点⑥ 弄清你的生意伙伴想要什么，然后帮助
他们得到它 (69)
- 基本点⑦ 寻找大问题（这是大利润所在!）... (81)
- 基本点⑧ 复制，而非讨价还价 (93)
- 基本点⑨ 计划你的工作，并按照你的计划
工作 (107)
- 基本点⑩ 给你做的所有事情增加价值 (125)

引 言

基本点不仅属于初学者，
也属于

成功者

当射手错过了靶子，他会转而寻找自身的
错误。没射中靶心，错误决不在于靶子。
提升你的目标——提升你自己！

——吉伯特·阿兰德
(Gibert Arland)

绿海湾橄榄球队的传奇教练文斯·伦巴迪 (Vince Lombardi) 像抱着新生婴儿一样怀抱橄榄球，通常这样正式宣布每个赛季的第一场训练的开始：

“先生们，这是橄榄球！”

多年来，球员们总会听到听文斯·伦巴迪的这句开场白。但他们依然会全神贯注地听。当然，他们都知道橄榄球是什么，他们毕生都在踢球。他们明白，文斯·伦巴迪这句显而易见的话，是在提醒每个人，他的第一条成功原则：

胜利的球队建立在基本点之上。

文斯·伦巴迪比任何人都更加强调基本点。他的训练手册是联盟中最简单的一个，他的比赛策略是最具预测性的。比如，对方球队无一例外地认为“打包机 (the Packer)”会全力冲锋，然而先攻球的却是保罗·洪纳恩 (Paul Hornung) 或是吉姆·泰勒 (Jim Taylor)。为什么呢？因为每个进攻队员都会如此漂亮地完成各自的基本任务，所以整个球队肯定会赢球。事实上，基本点被实施得如此成功，以致“绿海湾”十年来一直在职业橄榄球队联赛中占统治地位，并赢得了有史以来的两次超级杯冠军。文斯·伦巴迪清楚地知道，基本点不仅仅针对初学者，基本点也是给胜利者的。

基本点把乐趣放在“基本原理”中

执行基本点看上去可能并不华丽，亦不壮观。可是基本点能使你得到想要的结果。当一切尘埃落定，只有结果才是最实在的。

文斯·伦巴迪的训练和生活哲学只有一条：如果你掌握基本点并且不断地去执行，那么任何人、任何事情都不能阻碍你实现人生的目标。

有些人错误地认为，只有初学者才需要基本点，他们认为基本点是在他们做出华丽动作之前的第一个阶段。这种想法大错特错了！成功人士达到其事业顶峰的原因，是他们不断地实践基本点。

年轻的高尔夫球选手泰格·伍兹 (Tiger Woods) 就是个很好的例子。21岁时，伍兹就以18杆的优异成绩赢得了每年在美国佐治亚州奥古斯塔市举行的著名高尔夫球大师赛的冠军。他在比赛规则最难的高尔夫球场的杰出表现，实在令人佩服，以至锦标赛组委采取了史无前例的措施——重新设计国家锦标赛所在地奥古斯塔市的比赛规则——把它设计得更难。这一举措后来被称为有名的“防老虎行动”。

那么伍兹又是怎样庆祝他的胜利呢？他与一位高尔夫