

山姆·沃尔顿、比尔·盖茨、李嘉诚、刘永好、张瑞敏、李东生，虽然他们来自不同的领域，成功的方式也不一样，但却有着共同的成功模式，这个模式，你知道吗？



突围五大模式激增200%的利润

# 利润的秘密

张 斌 著

创建模式就是走高速公路赢利  
突围模式就是坐火箭赢利  
这是一本让你的企业赚大钱的书



世界知识出版社

山姆·沃尔顿、比尔·盖茨、李嘉诚、刘永好、张瑞敏、李东生，虽然他们来自不同的领域，成功的方式也不一样，但却有着共同的成功模式，这个模式，你想知道吗？

# 利润的秘密

突围五大模式激增200%的利润

张斌◎著

创建模式就是走高速公路赢利  
突围模式就是坐火箭赢利  
这是一本让你的企业赚大钱的书



世界知识出版社

---

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

利润的秘密：突围五大模式激增200%的利润 /

张斌 著. —北京：世界知识出版社，2009.11

ISBN 978-7-5012-3693-0

I. ①利… II. ①张… III. ①企业利润—研究 IV. ①F275.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第206918号

---

- |      |                            |
|------|----------------------------|
| 责任编辑 | 吴 捷                        |
| 文字编辑 | 吴 捷 田耀平                    |
| 责任出版 | 刘 喆                        |
| 责任校对 | 陈可望                        |
| 封面设计 | 肖彩琼                        |
| <br> |                            |
| 书 名  | 利润的秘密<br>Lirun de Mimi     |
| <br> |                            |
| 作 者  | 张斌 著                       |
| 出版发行 | 世界知识出版社                    |
| 地址邮编 | 北京市东城区干面胡同51号 (100010)     |
| 网 址  | www.wap1934.com            |
| 印 刷  | 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司            |
| 经 销  | 新华书店                       |
| 开本印张 | 787 × 1092毫米 1/16 15印张 1插页 |
| 字 数  | 150千字                      |
| 版次印次 | 2009年11月第一版 2009年11月第一次印刷  |
| 标准书号 | ISBN 978-7-5012-3693-0     |
| 定 价  | 32.00元                     |
|      | 版权所有 翻印必究                  |

# 序 言

为什么大多数的亿万富翁，成功的企业家并没有比我们学历高太多，家庭条件好太多，聪明才智高太多，但他们却成功了。原因是什么？就在于他们懂得了企业快速做大、做强、超级赢利的模式，同时也洞悉了企业赚取市场中最大化利润的秘密。

成功者和普通者最大的差别就是思考模式的不同，思考模式的不同导致他们的行为方式不同，行为方式的不同导致他们的人生结果不同。

成功者善于思考同时也善于复制，他们复制成功人士的思考模式和行为方式，思考成功人士所思考的问题，做成功人士所做的事情，并且结合时代、环境和自己的资源和个性差异而创新，形成自己的独具特色的思考模式，这种独具特色并且被证明有效的思考模式运用于创业，这种思考模式立



## 利润的秘密

突围五大模式激增200%的利润

即变成了独具特色并且迅速赢利的商业模式。这些商业模式成就了他们的事业王国，也成就了他们的财富梦想。

他们对于模式了如指掌，对于利润的秘密如数家珍，对于市场变化应对自如，他们知道有了清晰的赢利模式也就有了一个源源不断的财务管道；模式一旦对了，后面的路就容易走了，掌握了利润的秘密，财富之路也就通畅了。做企业如同修路，俗话说“要致富先修路”，不同等级的路，致富的程度和速度也不一样，好的商业模式就是修高速公路，差一些的商业模式就是修村级公路。

成功者在奋斗之前投资大脑，学到了别人成功的模式，提前成功；失败者可能会珍惜金钱，用了10年甚至20年的时间来摸索成功，最终一事无成。

山姆·沃尔顿（沃尔玛创始人）、比尔·盖茨（微软董事会主席）、李嘉诚（长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理）、菲尔·耐特（耐克公司创始人）、刘永好（新希望集团董事长）、张瑞敏（海尔集团首席执行官）、李东生（TCL集团董事长兼总裁），这些人尽管来自不同的领域，却都非常的成功；虽然他们的成功方式有所不同，但却有着共同的成功模式。如果这个模式在你身上复制，结果又如何呢？有没有可能让你成为下一个山姆·沃尔顿、下一个比尔·盖茨，我的答案是有可能。那么，这个神奇的模式你想知道吗？请接着往下看。

我们很多企业一年到头从上到下都忙个不停，设目标、

做计划、定战略、抓生产、促销售……忙得不亦乐乎，忙得身心疲惫，可结果又怎样呢？也许会出现目标遥远，计划落空，战略混乱，产品滞销，销售暗淡……为什么会出现这种情况呢？因为商业模式错了，或者仍然沿用旧有模式没有突破。模式对了，这个企业就对了，会赚钱；模式错了，这个企业就错了，会亏本。

今天如果你的企业出现上面所说的情况，你就要注意了，也许你的模式有问题，也许你没有真正掌握到企业赚取利润的秘密。也许你需要突破你的模式，也许你需要了解企业赢利的秘密。模式一破，企业做活；秘密一破，财富广阔。

这是一套助你成为亿万富翁的模式，这个模式已经帮助近百位企业家成为了亿万富翁。

当你看到这本书时，你的命运已经开始改变了！

你看这本书的次数越多，你的企业模式突破得越多，你的企业就做得越活；同时你掌握企业赢利的秘密也越多，你的企业财富之路就越广阔。

当你把这本书的内容全部消化吸收，并不折不扣转化运用的时候，你的业绩就会不断地提升，领导力就会立刻增强，企业也会变得更强大！

本书将和大家分享所有成功企业经营中五个方面的模式突围和改变，我相信只要你把这五个模式彻底地用到你的企业当中，一定会对你的企业有所帮助，带你冲出重围，打造一流的企业。

学了不等于学到，学到一定要用到，成功是属于马上行动的人！各位立志高远的朋友们，请行动起来吧！成功的大门正等着你去开启！

张斌

2009年9月23日



## 利润的秘密

突围五大模式激增200%的利润

## 第一章 企业家思维模式突围

- 第一节 过去与现在 /5
- 第二节 企业家要以结果思维为导向 /21
- 第三节 拥有企业家精神 /25
- 第四节 商业模式之美 /31
- 第五节 知名企业家的思维模式突围 /34

## 第二章 人员管理模式突围

- 第一节 过去与现在 /53
- 第二节 如何打造团队的动力系统 /56
- 第三节 建立员工激励模式 /82
- 第四节 知名企业的人员管理模式 /89

## 第三章 执行模式突围

- 第一节 过去与现在 /97





- 第二节 任务导向和结果导向的差别 /101
- 第三节 谁该为企业的执行力负责 /105
- 第四节 如何提高企业的执行力 /110
- 第五节 执行得力的四大关键 /128
- 第六节 知名企业的执行模式突围 /140

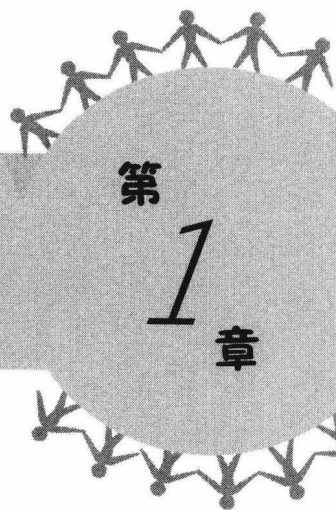
## 第四章 营销模式突围

- 第一节 过去与现在 /147
- 第二节 真正的企业营销：以客户价值为导向 /152
- 第三节 客户服务中的三种人 /158
- 第四节 如何为你的客户创造价值 /163
- 第五节 创造客户价值的关键 /171
- 第六节 改变对待顾客的方式 /180
- 第七节 知名企业的营销模式突围 /183

## 第五章 财务管理模式突围

- 第一节 过去与现在 /197
- 第二节 明确企业经营的目的 /202
- 第三节 做好财务管理必须懂得的三大数字 /206
- 第四节 财务管理的五个方面 /212
- 第五节 知名企业的财务模式 /227

每一个企业的成功背后都有它独特的经营方式，每一个企业家的思维模式也不一样。这就是为什么有的人没有很高的学历却照样成功的原因。本章将为你揭晓企业家思维的模式突围。你会发现你也有可能、可以立即成为亿万富翁。



## 企业思维模式突围

每一个企业的成功背后都有它独特的经营方式，每一个企业家的思维模式也不一样。这就是为什么有的人没有很高的学历却照样成功的原因。本章将为你揭晓企业家思维的模式突围。你会发现你也有可能、可以立即成为亿万富翁。



什么人可以成为企业家？企业家一定要有高学历吗？不一定，很多企业家学历并不高，有的甚至只有小学文化程度。一定要有显赫的家庭背景吗？不一定，很多企业家都是平民出身，有的甚至是贫苦人家的孩子。一定运气就比别人好吗？首先这一说不可靠，再则也不一定，靠命运成不了企业家，有些企业家一生充满着挫折和坎坷。

大家都知道李嘉诚先生，李嘉诚“华人首富”这一称号多年来屹立不倒。他为什么这么成功？有人说他的机遇好，出道早；那我想说，与他同龄的人有那么多，成功的人为什么偏偏是他而不是别人。相信大家一定清楚，刚开始他在创业的时候他的能力并不比我们强很多，但是为什么几十年之后他的结果会比我们好那么多？

山姆·沃尔顿，沃尔玛超市的创始人，相信大家都对这个名字不陌生，即使对山姆·沃尔顿这个名字陌生，那么一定对沃尔玛超市不陌生，这是我们很多人每天要光顾的地方。山姆·沃尔顿学历不高，却富可敌



国，他出身不高贵，却可以建立起全球最大的零售业王国，为什么？

比尔·盖茨，“世界首富”，这个名号也多年屹立不倒，微软创始人，微软董事会主席兼首席软件架构师，一位改变世界和人们生活方式的人。他大学一年级就自动退学了。他学历很高吗？显然没有，他出身很显赫吗？也没有，那是什么原因让他成为世界首富，成就顶尖的软件王国呢？

我不断在研究成功的企业成功的企业家，不断地研究超级富豪，我发现他们有一个共同的特点，那就是他们拥有真正的企业家思维模式。

那么，什么是真正的企业家思维模式呢？

在我看来，真正的企业家思维就是结果导向思维。他们做任何一件事情，做任何一个决定，首先要问自己：我这样做的结果如何？如果万一得不到想要的结果怎么办？我前面提到的李嘉诚、山姆·沃尔顿、比尔·盖茨在做任何一个决定之前，一定想清楚自己想要什么，清楚自己如何做才能得到自己想要的。

他们先设定想要的结果，再创造条件，利用一切可以利用的资源去达成所要的结果。

假如你在这本书当中什么都没学到，就学会这一点，我相信你企业的赢利能力就会增强一倍。因为这一点太关键了。

## 第一节 过去与现在

我们都知道，思维方式的建立，是一个长期的调整、强化、反复的过程，这种过程，并非脱离实践的修身养性，而是在追求成功的过程中反复实践和成功循环。不断强化这种思维方式，即正向思维——导向成功——强化正向思维——进一步成功。

### 一、企业家不等于专家

什么是专家？日本著名管理大师大前研一在《专业主义》一书中指出，具备较强的专业知识和技能以及较强的伦理观念，而且以顾客为第一，具有永不厌倦的好



## 利润的秘密

突围五大模式激增200%的利润

奇心和进取心，严格遵守纪律，以上条件都具备的人才能成为专家。企业家是用事业和业绩来证明自己，而专家是靠着研发能力、总结能力与专业知识来帮助企业进而实现自身价值。同时专家有监督权力，对于企业家是一面镜子，只有企业家面对真正的专家的时候才能照亮他们自己的行为。企业家的思想决定企业走向，专家为企业的走向建言献策。

他们一开始就很明确自己这一辈子想要什么样的结果。为了得到这个想要结果的时候，他们会利用所有可以利用的资源去达成，这几乎是所有优秀企业家的成功特质。

李嘉诚是这样，山姆·沃尔顿是这样，比尔·盖茨也是这样。为什么很多人还没有成功？因为很多企业家常常扮演的一个角色是——专家的角色。他们犯了一个错误，把自己当成了专家。事实上，企业家不等于专家，企业家也不要做专家。企业家有企业家的思维，专家有专家的思维，企业家不要做专家该做的事情，要知道，这样做的不妥在于，企业家、专家在做本该不要做的事情。

中国企业的一把手往往被两个困扰所折磨。一个是什么事情都要找一把手，任何事情都要向他请示。这让他感到很忙很累，副手排着长队等着解决问题。第二个

困扰是不断地有人来找他解决问题，把一把手当成了综合门诊部，大家排着队来他这里看病。但遗憾的是一把手不可能是全方位的专家，他也有判断失误的时候。

青岛啤酒股份有限公司董事长、总裁金志国把这种现象归结为人治的典型特征——流程混乱、职能不清。所以首先要把企业职责界定清楚，把谁管什么，管到什么程度，谁可以向总裁汇报等问题一一厘清。金志国规定，第一，副职和部门的一把手可以来请示工作，但是部门的一把手必须经过分管领导来汇报，不能越级汇报，不能说来就来；第二，必须带着解决方案来，一把手是批作业的，不是做作业的，下级来请示，必须带着解决方案来；第三，任何请示工作的人不得将职能范围内的事拿来请示，一个管理者应该有能力处理好职责范围内的事务，你如果没有处理好，只能说明你不称职。

这几个标准布置下去，来找金志国“做作业”的人顿时减少了很多。金志国的措施之所以有效，原因在于他不再把自己当做专家，他把自己当成了企业家。

## 二、扮演专家的角色

过去，我们很多企业领导人在经营企业时常常扮演





的是专家的角色。我们什么都会，我们什么都懂，当我们什么都会什么都懂的时候，我们就会不由得做了专家习惯于做的事情，很自然的，我们也就做了员工该做的事情。做了专家该做的事情，做了员工该做的事情有什么坏处呢？

一是，自己很累，员工很轻松。自己很累的时候就没有精力去处理更重要的事情，也没有时间去学习，使自己的能力停滞不前。员工工作没有压力，员工的能力就没办法提升。俗话说“勤快的妈妈一定有懒惰的女儿”，是有一定道理的。

二是，荒芜了自己该做的事情，舍本逐末，做好了小事耽误了大事，最终影响企业的发展。

狮子爱上了农夫漂亮的女儿，请求农夫将女儿嫁给它。农夫既不忍心把女儿许配给猛兽，又不敢拒绝，就想出了一个方法。当狮子来催促的时候，农夫对它说：“我很愿意将女儿嫁给你，但她很怕你的尖牙利爪，如果你剪掉它们，我女儿立刻与你结婚。”

狮子立刻答应了，回去之后就剪掉了自己的利爪，拔掉了自己的尖牙。可是如此一来，农夫就不再惧怕狮子了，当狮子再来的时候，农夫就用木棒把它赶走了。