

张天龙 编著

SMALL COMPANY
MANAGEMENT HANDBOOK

小公司经营

运用想像 创造财富

妙招



当代中国出版社

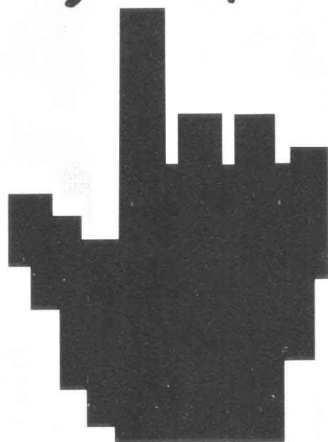
小公司经营

运用想像 创造财富

SMALL COMPANY
MANAGEMENT KNACK

张天龙 编著

妙招



当代中国出版社

图书在版编目(CIP)数据

小公司经营妙招 / 张天龙编著. —北京: 当代中国出版社, 2002. 11

ISBN 7 - 80170 - 179 - 8

I. 小… II. 张… III. 公司—企业管理
IV. F276.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 077470 号

当代中国出版社 出版发行

社址:北京地安门西大街旌勇里 8 号 邮政编码:100009

利森达印务有限公司印刷 新华书店经销

850×1168 毫米 32 开 16.625 印张 350 千字

2002 年 11 月第 1 版 2002 年 11 月第 1 次印刷

印数:1 - 3000 定价:28.00 元



目 录

第一章 小公司的创业梦想	(1)
学会找点时间去梦想.....	(1)
避免与毁灭梦想者为伍.....	(9)
只有多梦想才能多拥有	(15)
如何抓住憧憬和梦想	(17)
运用想像, 创造财富	(21)
潜意识能量转化为财富	(26)
暗示的五种方式与致富分析	(31)
化目标为财富的方案	(40)
抱着较大的目标才会成功	(57)
第二章 小公司的成功机会	(59)
从零开始, 寻找机会	(59)
相信机会而不迷信机会	(65)
等待机会不如主动创造机会	(69)
机会偏爱“有准备的头脑”	(73)
抓住机会是永恒的真理	(81)





小公司经营妙招

- 使机会成为一种必然 (85)
- 捕获机会的行动结构 (90)
- 创造机会的六大方法 (97)
- 只要不放弃就会开运 (106)

第三章 小公司的冒险意识..... (113)

- 世界上没有办不到的事..... (113)
- 一个人与一个世界——摩根时代..... (118)
- 如何振奋你的冒险心..... (123)
- 正确区分冒险与冒进..... (128)
- 风险与机会总是成正比..... (133)
- 把握风险才能把握成功..... (135)
- 成功不是一场游戏..... (139)
- 放手去做你才拥有力量..... (154)
- 成长阶段一切都不算迟..... (164)



第四章 小公司的投资方案..... (171)

- 直面商业世界的改变..... (171)
- 财富分配的新概念..... (174)
- 获取财富的途径..... (178)
- 做好投资前的创业思考..... (180)
- 公司投资初期所做的准备..... (182)
- 怎样筹集公司投资资金..... (186)
- 如何做好投资的决策..... (189)
- 选择公司投资的时机..... (191)



第五章 小公司的计划工作	(195)
管理者为什么要做计划.....	(195)
公司计划的基本性质.....	(195)
公司计划工作的基础.....	(199)
关于公司的计划和绩效.....	(202)
确定公司计划的权变因素.....	(203)
公司的 MBO 计划方案.....	(208)
突破公司计划的瓶颈.....	(213)
公司计划的调整方法.....	(215)
第六章 小公司的正确决策	(219)
把握公司决策的时机.....	(219)
公司正确决策的原则.....	(221)
几种公司决策的习惯.....	(223)
做好公司决策的硬技术.....	(224)
做好公司决策的软技术.....	(229)
管理者的决策共识.....	(232)
进行公司的共识决策.....	(235)
达成公司共识决策的准则.....	(238)
改善公司共识决策的方法.....	(239)
第七章 小公司的管理艺术	(243)
管理与被管理的关系.....	(243)
管理是一个过程.....	(245)
10 条值得效法的管理原则.....	(246)





小公司经营妙招

如何将管理发挥到极致·····	(248)
管理者的管理方法·····	(251)
管理者的基本方法·····	(253)
管理者的阶段性方法·····	(254)
管理者的特殊方法·····	(258)

第八章 小公司的人才管理····· (261)

全新的知识管理概念·····	(261)
需要做好的几项工作·····	(265)
管理的核心还是人·····	(269)
如何发挥员工的积极性·····	(271)
怎样使用企业的人才·····	(273)
为公司引进团队精神·····	(277)
如何认识人才的素质·····	(280)
怎样提高公司员工的素质·····	(283)
如何获得公司需要的人才·····	(284)



第九章 小公司的工作效率····· (289)

培养完成任务的能力·····	(289)
学习相关的工作知识·····	(291)
善于借用下属的力量·····	(294)
鼓励下属的实用创意·····	(296)
带领员工创新的行动策划·····	(299)
挖掘潜能所需要的冒险·····	(304)
如何谋求改善——效率化·····	(308)



第十章 小公司的经营理念..... (313)

- 公司经营，诚信为本..... (313)
- 做好公司经营的决策..... (318)
- 公司赢利至上的观念..... (323)
- 以弱抗强的经营策略..... (326)
- 运用创新的竞争利器..... (331)
- 对公司战略进行规划..... (334)
- 确定公司的战略目标..... (337)
- 长治久安的公司战略..... (341)
- 对公司事业进行诊断..... (345)
- 增强公司成长力的措施..... (348)

第十一章 小公司的品牌经营 (355)

- 有个好名行天下..... (355)
- 公司品牌的几个要点..... (357)
- 公司如何进行品牌策划..... (359)
- 公司品牌的经营策略..... (361)
- 塑造公司品牌的形象..... (364)
- 公司品牌重在以质取胜..... (367)
- 擦去公司品牌的灰尘..... (371)
- 以品牌促进产品销售..... (374)
- 成功地运营公司品牌..... (376)



第十二章 小公司的市场细分 (381)

- 掌握市场细分的涵义..... (381)



小公司经营妙招

进行市场细分的方法	(383)
市场细分的七大步骤	(385)
市场细分所获得的效益	(388)
公司的理想的市场定位	(389)
公司市场定位的原则	(392)
公司的准确的市场定位	(395)
公司市场定位的策略	(396)
如何寻找市场机会	(399)

第十三章 小公司的营销法则 (403)

洞察市场从而成功销售	(403)
公司的5种营销工具	(406)
直接获得财富的营销方式	(410)
出奇制胜的营销侧击术	(415)
公司营销的谋略运用	(419)
公司市场营销的方法	(421)
如何进行市场霸占	(424)
确定市场霸占目标	(430)
市场霸占的基本策略	(434)

第十四章 小公司的销售蛛网 (439)

公司的蛛网是什么	(439)
公司蛛网的建立过程	(441)
如何织造与运行蛛网	(443)
错选经销商的启示	(445)





寻找销售代理商·····	(447)
独家销售代理问题·····	(449)
非独家销售代理问题·····	(450)
销售代理商的选择标准·····	(452)

第十五章 小公司的竞争优势 ····· (459)

了解公司的竞争对手·····	(459)
对竞争做实用性的分析·····	(460)
具有市场霸占的愿望·····	(462)
必须明确竞争的目标·····	(463)
认识潜在的竞争能力·····	(465)
公司竞争的行动方案·····	(467)
制订公司的竞争策略·····	(470)

第十六章 小公司的理财技巧 ····· (473)

怎样进行公司的财务预算·····	(473)
如何配制公司的自有资金·····	(476)
管理好公司的日常现金·····	(479)
公司怎样有效地融资·····	(482)
拟定一个公司融资方案·····	(487)
发挥公司内部融资的潜力·····	(492)
公司怎样进行债务融资·····	(494)
公司如何获得银行的青睐·····	(497)





第十七章 小公司的广告运营	(501)
成功广告的获利魔方	(501)
公司理想的广告效果	(503)
做好公司广告的宣传工作	(506)
公司广告的策划工作	(509)
如何运用广告的策略	(512)
广告宣传的四大原则	(514)
进行正确的广告预算	(515)
进行公司的广告调查	(518)





第一章 小公司的创业梦想

学会找点时间去梦想

如果没有梦，我们将怎样地存在？

没有梦的日子，过得下去吗？

对于“梦想”，有各种不同的看法。有人认为健全的人会面对现实，不会耽于幻想。也有人觉得，爱梦想的人，根本不适于在现实社会存在。

可是本书的看法和大家不一样。

只要懂得判断能够实现梦想和近乎虚妄的梦想之间的差别，拥有梦想并不是一件坏事。

在现实社会中，很多事物等着我们去挑战，贫困、疾病、危机、缺乏爱意等各种社会现象令人不寒而栗，拥有梦想才能拯救自己。

住在洛杉矶、属于少数民族、过着穷困少年时代的汉森，一直有着当大学教授的梦想。

他母亲也有自己的梦想，但她却对儿子的梦想嗤之以鼻，觉得儿子应该当个理发师。

她的理由是：“每个人都有头发，而且会一直长，所以无论社会如何改变，一定需要理发师。”

可是汉森很固执，不想抛弃他的梦并且努力实现。

接受五年大学教育后，汉森顺利地当上了老师，得到他



小公司经营妙招

认为很优厚的薪水——年薪六千元。可是他母亲并不满意，她说：“如果你当理发师，钱会更多，而且也不用花5年的时间受教育。”

但汉森不相信谁从没做过梦，他坚信，梦想就像一项值得追求的目标，督促人们加紧努力。

确实如此，一个百分之百的现实主义者，往往比充满梦想的人容易对人生失望。

你是一个追求成功的梦想者吗？

从人类历史中删去那些梦想者的丰功伟绩，还有谁愿意去读历史呢？

人类的梦想者，他们是人类的先锋，他们是弯着腰背、流着额汗、铲平道路，从而使一代代的人平安前进的劳动者。

梦想者永远是那些能奋斗不已、孜孜追求似乎绝对不能成就的事业的人。



有人说，想像力这种东西，对于艺术家、音乐家、诗人，是有大用处的，但在客观世界中，它没有位置。

其实，他们应该知道各界的知名管理者，总是那些梦想者，如科学泰斗、工业巨子、商界巨擘，大都是想像力很丰富的人；他们对工业商业上的可能性，似乎有一种先见之明。

那些满足于蝇头微利、满足一时享乐的人，没有想像力的人，以世俗的眼光估价一切的人，在文化史上的地位，能够抵得上一个爱迪生，一个贝尔，一个马可尼么？

无线电报的成功，是马可尼梦想的结果。

史蒂芬森做矿工时，就梦想着要发明汽机车；而他到底



革了世界交通工具的命。

仅仅数月以后，大无畏的罗格斯实现了他的坐着飞机翱翔于天空的梦想。

大西洋的海底电讯是菲尔特梦想的实现，他的梦想，竟把欧洲和美洲联系在一起了！时至今日，世界变小，我们称之为“地球村”了。

对于那些诗人，我们也应该致以感谢之意，如莎士比亚，他不都是从我们看似平庸的世界中发现非凡的吗？

每当我们走出剧院的时候，我们的灵魂因得到洗涤而高贵和圣洁。人类最神圣的遗传因子，就是那善于梦想的力量。

只要你相信一个较好的明天会到来，则今天的痛苦对你不算什么。对于那些真正善于梦想的人，甚至“铁窗石壁也不是牢狱。”常常将自己从一切烦恼痛苦的环境中举拔出来，而浸入和谐与善、美、真的梦境中，这种能力，真是无价之宝。

假使从我们的生命中夺去了梦想的能力，我们还有谁有勇气、有耐心、热诚不断地去敲打生命之门？

善于梦想的人，无论怎样贫苦、怎样不幸，他总有自信，甚至自负。他藐视命运，他相信较好的日子终会到来。

一个伙计，会梦想到住在他自己的店铺中。一个贫苦的女工，会梦想着购置一所美丽的住宅。可惊可叹的梦想力！他让一贫如洗的人梦想赚取人生中的第一个百万。

正是这种梦想，这种希望，这种永远期待着较好的日子的到来，使我们可以维持勇气，可以减轻负担，可以肃清我们道路的困难、挫折。



小公司经营妙招

有了梦想，同时还须有实现梦想的坚毅意志与决心。有梦想而没有努力，有愿望而不能拿出力量来实现愿望，这是不足以成事的。

只有那实际的梦想，附以艰苦的工作，不断的努力，才有用处。

像其他能力一样，梦想的能力是可以被滥用或误用的。

有许多人整天除做黄粱美梦以外不做别的事。他们把全部的生命力，浪费在建造他们不实际的空中楼阁上。

他们居住在一个不自然而虚幻世界中，直至其他各种能力，因不活动而瘫痪为止。

我们愈能实现我们的梦想，则我们的能力，也愈会坚强，愈会有效能。

一个人的梦想的实现，往往可以感应起一串新的梦想的努力。



就在人类化梦想为事实的能力中，我们寻见了世界的种种希望。

哈佛·约翰以数百元的资金创立了哈佛大学；耶鲁大学在初设时，只有少数的书籍。这是化梦想为事实的好例子。

不要阻止你的梦想，信仰并且鼓励你的憧憬，发扬你的梦想，同时努力使之实现！

这种使我们向上面展望，向高处攀登的能力，是与生俱有的。它是指示我们走上至善之路的指南针。

你的生命的内容，将全依你的憧憬决定。你的梦想，就是你的生命历程的预言。

梦想出现于生命灵感的一瞬间，梦想显示给我们的是伟人们的丰功伟绩，梦想使这最高的一瞬，永久地留在我们的



生命中。

美梦成真，这是件伟大的事情！

约翰·坦普登的高中时代是在田纳西州的曼彻斯特度过的。他内心里经常梦想着有朝一日要成为一家大公司的管理者。

虽然这只是一名十七岁男孩的梦，但却是其人生目标的萌芽。

进入耶鲁大学后不久，他的兴趣就从经营一般企业转移到研究评估公司财务之上。

大学二年级时，他的父母由于生活拮据而无法再继续供他念书，迫使他陷入不知该休学就业还是该半工半读的窘境。

要做这个决定非常困难，但约翰因为有自己的梦想，因此他很快地就做出决定：无论如何都要坚持到毕业。

最后他也做到了。他不但每学期都有优异的成绩，而且也利用奖学金及一份兼差工作解决了学费与伙食费的问题。

三年后，他除获得经济学士的学位外，同时还获得著名的路德奖学金，并取得全国优生俱乐部耶鲁分会会长的头衔，以极其优异的成绩毕业。

以后的两年，他前往英国牛津大学进修硕士。此行对于他将来从事财务经营有很大的影响。

约翰回到美国后，便与一名田纳西女子结婚。随后，他前往纽约，正式开始追求自己的目标。

他的起步是一家颇具规模的证券公司，他在里面的职位为投资咨询部办事员。

不久，朋友告诉他有一家公司正在征聘年轻上进的财务





小公司经营妙招

经理。这家公司的名称是“国家地理勘察公司”，是一家石油勘探公司。

约翰听说之后，便前往这家公司应征，因为他认为这家公司可让他进一步学到许多有关财务经营方面的东西，于是他就进了这家公司，一干就是四年。

四年之后，虽然这家公司业务非常稳定，而且他的表现也不错，但是他觉得能学的也学得差不多了，他又开始怀念起老本行了。

于是，一咬牙，他又回到早先的那家公司工作，并等待机会。

最后，机会终于被他等到了，一名资深职员即将退休，这个人拥有8个相当有实力的客户，欲以5000美金出让。

这对约翰来说是相当大的赌注，5000美金相当于他的全部财产，若此举失败，他将会变得身无分文。

而且，这些客户顶下来之后，能不能留住还是问题。这时约翰再一次面对重大抉择。

最后，他一心想自立门户的决心战胜一切，他接下这8名客户，并且立即前往拜访，十分坦率而且诚挚地向他们说明自己的理想与计划，客户们皆被他的热情与直率感动了，都表示愿意留下观察一段时间。

当时的约翰才二十八岁。

两年的岁月很快就过去了，约翰几乎每天都在为员工薪资及管理费用忙得焦头烂额，有时候，他连自己的薪资都拿不出来。

两年之间，公司便是在这种拮据的情形下惨淡经营着，虽然如此，公司要求的品质并无降低，反而愈来愈高。