

老板经商丛书

史晟◎编著

老板

的四大使命

创业·建业·守业·传业

LAOBANDE
SIDASHIMING
CHUANGYEJIANYESHOUECHUANYE

中国盲文出版社

老板经商丛书
史晟◎编著

F272.91
158

老板

的四大使命

创业·建业·守业·传业

LAOBANDE
SIDASHIMING
CHUANGYEJIANYESHOUECHUANYE

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

老板的四大使命:创业、建业、守业、传业/史晟编著.
北京:中国盲文出版社,2005.3
ISBN 7-5002-2081-2

I.老… II.史… III.企业领导学 IV.F272.91

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第139003号

老板的四大使命——创业·建业·守业·传业

编 著:史 晟

出版发行:中国盲文出版社

社 址:北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码:100072

电 话:(010)83895214 83895215

印 刷:北京市朝阳印刷厂

经 销:新华书店

开 本:880×1230 1/32

字 数:298 千字

印 张:11.875

版 次:2005 年 3 月第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5002-2081-2/F·62

定 价:24.80 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

成功是每一位想创业当老板的人的梦想,而如何成功也是许多想当老板的人的难题。当你踏上创业之路,将自己的人生坐标锁定在老板这个角色时,你是否想到这意味着怎样的责任!当你坐在公司的老板椅上,思考着企业发展的前景和方向时,你是否想到怎样才能把自己千辛万苦建立起来的事业做大、做强,并一代代地传下去!

这本《老板的四大使命——创业·建业·守业·传业》将全面、详细、有效地回答这些让你困惑的问题。本书分为四篇,每篇分别详细介绍了老板创业、建业、守业、传业四个阶段的重要使命和应对策略,是一本专为经商老板写的指导性书籍。

创业是对老板意志力的考验。创业者大多在创业初期处于一个十分困难的局面,要想获得成功,必须把握创业心态、抓住创业机会、运用创业智慧、学习创业知识,从根本上开发运用各种资源,使之成为财富的催化剂。

建业是对老板发展力的考验。创业成功只是万里长征走完了第一步,要想建立一番宏伟基业,就必须抓住做事业要有团队、创品牌要有胆量、搞产品要辟蹊径、搞服务要有诚信、搞经营要有眼光等几个重要环节,从根本上整合运用各种有利于事业成功的因素,使之成为打造企业品牌的重要支柱。

守业是对老板持守力的考验。自古以来守业比创业更艰难,一方面要做好规避风险的工作,另一方面又要克服体制保



前言

守、观念陈旧的桎梏,留住人才,推陈出新,从根本上激活各类事业要素,使企业经得住经济大潮的洗礼和考验。

传业是对老板远见力的考验。当企业进入中年和老年时期,企业发展的接力棒是否能够传好,完全取决于他的接班人是否能够坚持创新的态度,是否能够以人为本,大胆选用创新型人才,及时调整企业策略,再创辉煌,从根本上搞好新旧交替,使之成为百年不倒的名牌老店。

本书可以让你更多地了解成功老板的经验以及许多自身十分成功而又由于各种原因而不为人们所熟知的大家族企业的案例。无论你的企业要飞速发展,还是将成为业界巨擘,都可以从中得到借鉴和学习。企业要发展,不能干等着走过许多弯路之后再尝试走向不可捉摸的未来之路,应该借鉴书中那些成功老板在创业、建业、守业、传业过程中的做法,站在巨人的肩膀上,去追求更辉煌的成功。

总之,本书针对人们在经商过程中的不同阶段,提出了相应的对策,并从专家的角度,对一些著名企业的成功经验和方法做了总结,条分缕析地将那些老板成功创业、建业、守业、传业的故事告诉你,并力求避免那些乏味的理论教条,将其精华凝炼得通俗易懂而又有深度,为困惑中的老板指出一条通向成功的道路,相信该书对于企业管理者、民营企业老板以及那些想做老板及已踏上创业之路的人有着重要的参考意义。

第一篇 创业

DIYIPIAN CHUANGYE

成功的老板,大多都是从创业开始的。他们在创业初期差不多也都处在十分困难的局面。在艰难中起步,要想取得成功,必须端正创业心态,抓住创业的机会,运用创业智慧,学习创业知识,从根本上开发运用各种可发掘的资源,使之成为你创业的催化剂。

第一章 机会是创业的起点 002

对于那些立志当老板的创业者来说,在没有原始资金的积累作为创业垫脚石时,要想取得创业的成功,掌握住创业机会是十分重要的。当机会出现时,抓住了,也就等于抓住了创业的本钱,因为,此时的机遇已转化为一种创业的资金。

1

抓住机会好创业 003

- 做生意要有长远眼光 003
- 机会是由人创造的 006
- 经常给自己“充电” 009
- 抓住百分之八十五的成功概率 010

Contents

目录

广用资源事易成	012
---------------	-----

●靠朋友走向成功路	012
-----------------	-----

●不要抱怨没有机会	014
-----------------	-----

●商业意识越早越好	017
-----------------	-----

第二章 心态是创业的基点	019
--------------------	-----

一个健全的心态,比一百万资金都更有力量。有什么样的心态,就会有什么样的人生,特别是那些初创创业之路的老板,一定要端正心态,因为心态可以决定一个人的命运,不要因为心态而使我们成为一个失败者。要知道,成功永远属于那些抱有积极心态并付诸行动的人。

心态锁定成败	020
--------------	-----

●给自己一个新支点	020
-----------------	-----

●把生意当做自己的情人	023
-------------------	-----

●初做生意切忌盲从	025
-----------------	-----

●轻率决策不可取	027
----------------	-----

胸襟决定未来	030
--------------	-----

●生意人都是吝啬鬼	030
-----------------	-----

●经商不可太贪心	033
----------------	-----

●经营生意不能靠赌	035
-----------------	-----

●胸怀大志才能创业	038
-----------------	-----

第三章 智慧是创业的亮点	042
--------------------	-----

创业不是靠资金和投机,而是靠智慧。并不是非得有了资金才能创业,只要充分发挥自己的聪明才智,没钱也一样能创业。现实社会中,白手起家的成功者大有人在。他们大多凭自己超人的智慧,广泛的社会关系,牢固的商业信誉和诚实的人品等等,打开了事业的新局面。

拥有智慧就拥有了资本	043
------------------	-----

●智慧有时胜过本金	043
-----------------	-----

●谁都有自己的成功路	046
------------------	-----

●寻找放错了地方的宝藏	047
-------------------	-----

●见微知著者能成大器	051
------------------	-----

●创业不靠资金靠能力	053
------------------	-----

巧用心思才会有突破	055
-----------------	-----

●不能一口吃成胖子	055
-----------------	-----

●老鼠有时也能胜大象	058
------------------	-----

●把诱饵做得大一些	061
-----------------	-----

●善于寻找市场空隙	062
-----------------	-----

●投资地产要独具慧眼	064
------------------	-----

●从经营智慧进行突破	066
------------------	-----

第四章 胆识是创业的支点 070

你拥有了创业的动机,不一定拥有创业的胆量。只有动机和胆量结合,才能踏上创业之路。如果你前怕狼、后怕虎,没有足够的胆识,又没有真实的本领,就一定会失去许多创业的机会。当然,你也不可能拿到打开财富之门的钥匙。

看准了去做 071

●胆识是创业之本 071

●靠自己的智慧取得成功 073

●做生意就是动头脑 074

●不断磨炼自己的毅力 077

●要有一根赚钱的神经 080

凭胆量决胜负 084

●眼光是商人最好的本钱 084

●创业就要有敏锐的嗅觉 086

●面对财富你要充满梦想 088

●找到与众不同的“财眼” 090

●直觉和胆量是赚钱秘诀 094

第五章 学习是创业的焦点 096

人只有在不断的学习中才能进步和发展。在当今这个日新月异的社会里,对那些想成就一番事业的人来说,必须不断地学习积累自己的知识,提高自己的能力,跟上时代的步伐,才能闯出一番属于自己的天地。

学习是成功者的阶梯 097

- 不断储蓄你的学识 097
- 做新经济时代的“弄潮儿” 099
- 做新型企业的主人 101
- 知识是致富之本 102

进取才能改变命运 104

- 走向更新更高的起点 104
- 成为新“资本”的主人 107
- 不断学习,改变命运 109
- 用知识开创新时代 111

Contents

目录

第二篇 建业

DIERPIAN JIANYE

创业成功只是万里长征走完了第一步。要想建立一番宏伟基业,扩大经营、快速发展,就必须依靠团队的力量,树立自己的品牌,不断更新产品推陈出新,提高服务质量,从根本上整合运用各种有利于事业发展的因素,使之成为打造企业品牌的重要支柱。只有这样,才能把企业做大、做强。

第一章 做事业要有团队 118

创业者在经过艰苦的努力使事业小有成就的时候,就开始进入了建业的阶段。这时,再想靠那种创业时一个人打拼的精神就行不通了,要想使你的事业不断扩大,并逐步走向正轨,就必须依靠强大的团队力量来完成,并形成一個以自己为核心,让员工紧紧围绕在周围的集体。这样,你的事业就会迅速成长起来。

增强企业凝聚力 119

- 为你的员工做出表率 119
- 用人惟亲必损事业 122
- 人才是公司的最好资产 125
- 给员工一片自由的天空 127

重视团队向心力	129
●要敢于重用“局外人”	129
●给糊涂人一次机会	131
●人是最重要的因素	134
●用人当贵以实效	135
第二章 创品牌要有胆量	138

无论是有形的产品还是无形的服务，对企业来说，迅速树立自己的品牌形象，以确立在市场的地位是非常重要的。任何企业要想成功都必须大胆地开创自己独特的品牌。这种品牌必须是独树一帜、令人难忘、值得消费者信赖的；虽然广告能帮助企业树立一个品牌，但信誉才使它们得以生存。如果消费者认为他们与某公司有着相同的价值理念，那么他们就会忠实于该公司的品牌。

打出你的真品牌	139
●名声也有品牌效应	139
●做别人不敢做的事	141
●从对手那里找突破	144
●酒好也怕巷子深	146
注重你的好口碑	148
●天赋加胆量等于财富	148

Contents

目录

●不妨给顾客发红包	149
●店誉比金子更宝贵	151
第三章 搞经营要有眼光	155
只有破产的企业,没有破产的行业;三百六十行,行行都能赚钱。就看你有没有眼光,能不能发挥你的聪明才智,选准那些赚钱的行业,抓住那些赚钱的机遇。有些小生意规模虽小,却最有发展前途。究竟能不能发展,主要取决于经营者有没有独到的眼光。	
选准行业赚大钱	156
●做生意就要见缝插针	156
●小点子也有大前途	157
●抓住百分之之一的可能性	158
●要有争第一的精神	160
经商就是比眼光	162
●厚利有时也能多销	162
●稳站船头钓大鱼	164
●善选目标是成功阶梯	166
●多角化经营最稳妥	169
●不能开发就仿制	171

第四章 搞服务要有诚信 174

对经商者来说，诚信是企业销售的不可动摇的法则。在市场竞争中那些食言而肥、自毁企业声誉的人往往是生意场上的残兵败将。在商品经济的激烈竞争中，那些成功的企业都把诚信视为不可动摇的法则。做生意应立足长远，把诚信始终放在第一位。

诚信是企业的生命 175

- 真诚地对待每位客 175
- 摸清顾客的购买心理 177
- 做生意要眼到心到 178

服务是经营的根本 180

- 争取顾客的忠实度 180
- 熟记每一个客户的名字 182
- 认真对待每一次挑剔 184
- 诚意能打开机会的大门 186

Contents

目录

第五章 搞产品要辟蹊径 189

在企业的经营管理中,以新异的、独具一格的产品来开拓市场、占领市场是企业创新的重要内容。只有创新才能奉献出更好的产品,只有创新才能使企业充满发展的活力。企业的创新就是企业的生命,在商业竞争日益激烈的时代,面对成千上万的竞争者,要想生存,必须创新,独辟蹊径。

创新才能有发展 190

- 永远做第一个 190
- 别出心裁有一套 192
- 关键是找准市场定位 194
- 新奇促销树形象 196
- 在追求中不断去创造 197
- 成功始于精明的设想 200

独创才能有市场 202

- 创新才能吸引顾客 202
- 向女性推销“刮胡刀” 204
- 今日之我远胜于昨天 206
- 象征性商品也好卖 210

第三篇 守业

DISANPIAN SHOUYE

自古以来守业比创业更艰难。守业一方面要做好规避风险的工作,另一方面又要克服体制保守、观念陈旧的桎梏,还要依靠人才推陈出新。从根本上激活企业的各类要素,使企业经受住经济大潮的洗礼和考验,才能平稳地发展,迈向更高的阶梯。

第一章 守业更比创业难 214

纵观世界上那些驰骋商场的顶级富豪和他们所创建的企业,他们无一不是凭借经营者的智慧,创下某一行业的“霸主”之位。他们凭借着独特的商业头脑,使自己的企业延续了几十年,甚至上百年,这并不是—般企业家所能做到的。

守业不是目标 215

●守业比创业更重要 215

●死守名牌酿悲剧 217

●经营忌贪大求全 221

●守业也要开拓进取 223

稳健才是守业战略 225

●在稳健中求发展 225

●稳扎稳打永不倒 227

Contents

目录

●守业初期不可贪大求全	229
●守业未稳,不可多元经营	231

第二章 规避风险不简单	233
-------------------	-----

在竞争激烈的商场里搏斗,就像在汹涌澎湃的大海里逆风航行一样,不进则退。如果在守业时期不知道规避风险,今天的繁荣保不住明天的成功,但风险和财富又是一对孪生兄弟,正如海上行船一样,海水越深越适合大船航行,但同时风险也越大。所以,作为商人,你要做的就是尽可能地将你的船做大、做稳,加强抗风险的能力。

用智慧化解危机	234
---------------	-----

●不打无准备之战	234
●不冒险就没机会	236
●多元经营可分散风险	238
●稳健经营少冒风险	241
●资源整合可降低风险	243

用意志规避风险	245
---------------	-----

●用“爱的精神”去经营	245
●做生意要预谋制胜	249
●组成联盟更利于生存	250
●安于现状就等于后退	251