

私营企业成功手册

启智工作室 编著

中国物价出版社

图书在版编目(悦)数据

私营企业成功手册 轱智工作室编著 援北京 :中国物价出版社 ,
圆园园缘

陈丹 苑原 缘原 原原 原

I 援私... II 援启... III 援私营企业 原企业管理 IV 援圆园园缘

中国版本图书馆 悦数据核字(圆园园缘)第 园园园缘号

出版发行 轱中国物价出版社 邮政编码 :圆园园缘

地址 北京市西城区月坛北小街 圆号院 猿号楼

电话 :读者服务部 援圆园园缘 发行部 援圆园园缘

经销 轱新华书店

印刷 轱中国电影出版社印刷厂

开本 轱圆园毫米 大 猿开 印张 轱员 字数 轱五千字

版本 轱圆园缘年 怨月第 员版 印次 轱圆园缘年 怨月第 员次印刷

印数 轱圆册

书号 轱丹 苑原 缘原 原原 猿 猿

定价 轱圆元

前 言

在美国,有一句家喻户晓的名言:任何人都可能当总统。在当今私营企业遍地开花的商品经济社会里,可以这样说,只要条件具备,任何人都可以自己干出一番事业,自己当老板。看一看,身边这样的例子还少吗?

也许您正打算下海闯荡一下,但苦于茫无头绪;也许您的事业已经起步,但是下一步如何发展也让你颇费心机;也许您的产品已经初具规模,但是如何开拓市场仍需细细研究;也许在本行业领域里,竞争异常激烈,对手正对你虎视眈眈。此时,该如何去做呢?

本书就是为了试图解决诸如此类的问题而编写的,主要内容分为 怨章,结合实际情况,以私营企业成长发展的轨迹为主线,从如何选择行业开始——“人怕入错行”,怎样选择行业很重要,而在选择行业前应该先对自己有一个清楚全面的认识;接着阐述了如何进行投资,包括

投资规划、投资技巧等,然后论述了合伙企业的注意事项、私营企业的管理之道。

因为优秀的管理才能对一个私营企业主来说非常重要,本书以较多的篇幅介绍了如何向管理要效益、私营企业的几种管理方式及管理原则、企业员工的管理、企业财务管理等几大方面内容;企业生产出产品后,如何进行产品营销、怎样闯出品牌很重要,本书从产品创新要点、营销的具体方式方法、广告策略、品牌制造策略等几方面进行了详细论述;企业发展到一定程度后,需要与外界进行广泛联系,如何签订合同、进行业务谈判就值得认真考虑,本书介绍了签订合同的注意事项、如何解决合同纠纷、谈判的战略和技巧等;在最后一章,本书阐述了私营企业在激烈的市场竞争中发展壮大要点,包括确定长远发展目标、如何化目标为财富、在竞争中获胜的战略以及私营企业公关技巧。

本书的特点是在论述时注意结合实际案例进行,使读者不致产生空泛之感,语言通俗易懂,面向广大社会读者,解答了私营企业经营过程中带有普遍性的问题,编者不敢奢望本书会成为您商海里的指南针,名之为“手册”,惟求它能对您的创业起到一点点借鉴参考的作用,则编者的心愿足矣。

编 著 者

圆 圆 年 愿 月

目 录

第一章 选准行业

- 第一节 认识自己,审视自己 (员)
- 一 看看自己能不能做老板 (员)
- 二 避开失败者的误区 (员)
- 第二节 做好各方面的准备工作 (员)
- 一 心理准备 (员)
- 二 资金方面的准备 (员)
- 三 人际关系的准备 (员)
- 四 公司业务的准备 (员)

第三节	选择自己熟悉的行业	(圆)
一	选择行业应倍加慎重	(圆)
二	选择熟悉的行当是挣钱的良好开端	(圆)
三	重要的是选择自己倾心的事业	(圆)
四	掌握相应的专业知识	(圆)

第二章 慎重投资

第一节	充分思考,认真规划	(猿)
一	投资不能好高骛远	(猿)
二	投资要有风险意识	(猿)
第二节	正确投资的几种方式	(猿)
一	机遇投资	(猿)
二	风险投资	(源)
三	熟悉领域的投资	(源)
四	高科技投资	(源)
五	价值投资	(源)
六	朝阳产业投资	(源)
七	分散投资	(源)
第三节	选准时机,果断决策	(源)
一	如何选择投资规模与时机	(源)
二	怎样做好投资决策	(缘)

第三章 寻求合作

- 第一节 二人同心 其利断金 (缘)
- 一 一加一大于二 (缘)
- 二 合作的基本原则 (缘)
- 三 合作中的注意事项 (缘)
- 第二节 亲兄弟 明算账 (苑)
- 一 充分考虑日后利益的分配比例 (苑)
- 二 合伙生意谁做主 (苑)
- 三 如何化解合伙人之间的矛盾 (苑)
- 第三节 慎重合作 (苑)
- 一 独资企业与合伙企业的区别 (苑)
- 二 怎样寻找合伙人 (苑)
- 三 避开合伙经营的误区 (苑)

第四章 讲究管理

- 第一节 如何向管理要效益 (怨)
- 一 管理是私营企业生存之本 (怨)
- 二 如何充分发挥管理的作用 (怨)
- 三 需要注意的七个要点 (怨)

第二节	私营企业管理之道	(页码)
一	管理之道在于借力	(页码)
二	私营企业的几种管理方式	(页码)
三	私营企业管理的几大原则	(页码)
四	做到人和事的最佳结合	(页码)
五	如何协调企业内部冲突	(页码)
第三节	人尽其才	(页码)
一	重要的是人的管理	(页码)
二	激励员工的方法	(页码)
三	克服私营企业用人的局限性	(页码)
四	人尽其才	(页码)
第四节	擅长理财	(页码)
一	当老板先学理财	(页码)
二	当老板要调整心态	(页码)
三	让钱生钱	(页码)
四	如何面对财务困境	(页码)

第五章 创新营销

第一节	创新才有销路	(页码)
一	创新是企业竞争的利器	(页码)
二	产品创新要诀及战略	(页码)

第二节	营销的具体方式方法	(152)
一	营销概述	(152)
二	营销成功的窍门	(153)
三	分析不同顾客	(154)
四	营销实战策略	(155)
五	可口可乐营销策略	(156)
第三节	广告造势	(157)
一	酒香更要广告好	(157)
二	怎样做好广告	(158)

第六章 品牌战略

第一节	品牌闯天下	(159)
一	什么是品牌	(159)
二	如何以品牌促进销售	(160)
第二节	制造品牌的策略	(161)
一	品牌经营的三种策略	(161)
二	产品开发要点	(162)
三	品牌制造策略	(163)
四	创建知名品牌	(164)
第三节	以质取胜	(165)
一	把质量摆在第一位	(165)

- 二 品牌重在以质取胜 (圆远)
- 三 怎样提高产品质量 (圆远)

第七章 履行合同

- 第一节 合同概述 (圆远)
 - 一 什么是经济合同 (圆远)
 - 二 经济合同应包括哪些主要条款 (圆远)
- 第二节 如何签订合同 (圆远)
 - 一 订立经济合同应遵循的原则 (圆远)
 - 二 订立经济合同的程序 (圆远)
 - 三 运用合同担保来保障自身的权益 (圆远)
 - 四 避免签订合同的七大失误 (圆远)
- 第三节 如何履行合同 (圆远)
 - 一 签约后如何履行合同 (圆远)
 - 二 合同不明确怎么办 (圆远)
 - 三 进行必要的合同管理 (圆远)
- 第四节 如何解决合同执行中的纠纷 (圆远)
 - 一 如何认定违约责任 (圆远)
 - 二 违约后如何进行索赔 (圆远)
 - 三 合同纠纷的解决途径 (圆远)

第八章 学会谈判

第一节	知己知彼,百战不殆	(圆园)
一	如何做好谈判调查	(圆园)
二	如何选择谈判人员	(圆园)
三	谈判的三大策略、八条原则	(圆园)
四	谈判基本礼仪	(圆园)
第二节	如何与对手交锋	(圆园)
一	如何与各种人谈判	(圆园)
二	谈判交锋的四大要点	(圆园)
三	把握保密与泄情的分寸	(圆园)
第三节	谈判制胜的几大战术	(圆园)
一	谈判时易犯的错误	(圆园)
二	价格战术	(圆园)
三	如何打破谈判僵局	(圆园)
四	谈判让步的几种方式	(圆园)
五	怎样使谈判成功	(圆园)

第九章 挑战未来

第一节	确立长远战略目标	(猿猿)
一	生于忧患 死于安乐	(猿猿)
二	经商要有长远规划	(猿猿)
三	企业如何进行战略规划	(猿猿)
四	化目标为财富的战略方案	(猿猿)
第二节	在竞争中求发展	(猿猿)
一	知己更要知彼	(猿猿)
二	仔细分析市场机会	(猿猿)
三	各种条件下的竞争策略	(猿猿)
四	企业战略失败的六大误区	(猿猿)
五	竞争取胜的八大法宝	(猿猿)
第三节	公关的艺术	(猿猿)
一	公关 企业行销利器	(猿猿)
二	如何开展公关工作	(猿猿)
三	面向公众的公关手段	(猿猿)
四	面向企业内部的公关技巧	(猿猿)
	参考书目	(猿猿)

第一章

选准行业

第一节 认识自己,审视自己

一 看看自己能不能做老板

明白自己属于哪一类人

也许你现在正准备投身于商海大潮中,自己去打拼出一片天地,轰轰烈烈地干一场,但是,放眼茫茫商海,你可能会想到:这么多行业,到底我该从什么地方下手,做什么生意才合适呢?我该怎么干呢?正所谓“知己知彼,百战百胜”,正确认识自己是面对人生和事业、解决一切问题的第一步。只有对自己有了充分的了解,知道自己做什么最擅长,什么事不能做,才能扬长避短,充分发挥自己的聪明才智。

战国时周人白圭提出贸易致富的理论,被看做是商人之始祖,他说过,一个人如果没有能够权变的智谋,没有做出决断的勇气,仁爱不能够取舍自如,没有坚守不移的坚强品性,就不可能成为一个真正的商人。可以说,这是对经商和商人的最精到的见解。

一个成功的商人,不应仅仅是精明干练、能吃苦耐劳,还要有协调周围各种关系的能力,能够充分利用各种有利因素,同时能够将那些不利因素化解至最少、最小。做生意不能没有满腔热情,但更需要冷静理智,意气用事、盲目冲动是商家之大忌。何谓商人?一句话,商人就是关键时刻能够始终维护自己利益的人。

总的来说,工农商学兵,社会上的人大致可以分为以下四种类型:

第一类人,这类人敢作敢为,不怕承担责任,充满了冒险精神。这种人不甘心受雇于别人,他们的愿望就是充分地独立。他们希望自己开拓前途,自己当老板。当他们完全为自己工作的时候,能够取得最出色的成绩。

第二类人,他们不愿意自己做生意,但是愿意为他人工作,是高级打工者,这一类人又可以分为好几种,从拿佣金的第一流推销员到企业的高级白领。在分享利润时,虽然他们得到的比老板少,但是比其他员工多,所以会有出色的表现。

第三类人,这类人追求的是平稳的生活,不希望生活中出现什么风险,不愿意去冒险。当他们受雇于人时,因为有固定的工资收入来源,因此工作勤勤恳恳,对老板也忠心耿耿,是老板们理想的雇员。

第四类人,他们视单位或公司为自己的“衣食父母”,但是却又不愿专心“侍奉”。他们只计较单位给了自己什么,而从不去想自己为单位或公司做了些什么。这类人可以说是一些不思

进取的人。

第五类人,他们游手好闲,不学无术,每天只是想着天上能够掉馅饼,根本不想去辛勤劳动。

看一看,你属于哪一类人?如果你早已厌倦只为他人做嫁衣,想到商海遨游,此时,你不妨先问一下自己:“我能成为老板吗?”

下面的几个问题也许有助于你判断自己是否有角色转换的能力:

问题一:也许你习惯于在一个大活动中扮演一个角色,但你能不能在一个小团体里扮演一个角色?你有没有这种技能和耐心?

问题二:你能参与冒险吗?在创业阶段,风险每时每刻都存在,你能承受吗?

问题三:许多创业者都是怀着开奔驰的梦想却一直开着普通的汽车。紧缩开支,降低生活水平,你有心理准备吗?

问题四:有伙伴的支持是多数企业家最为怀念的,但是你能孤军作战吗?

怎么样?你通过了上面的小测试吗?如果答案是肯定的,而且你又有一个伟大的创业计划,那就干脆炒老板的鱿鱼,好好地为自己干吧!如果你已经坐上了老板的大班椅,此时你也不妨进行一番自省:我真的了解自己吗?

了解自己的优缺点

古语云:“尺有所短,寸有所长。”人亦如此。所谓了解自己,就是要充分认识自己的长处和不足,扬长避短。也许你会觉得,了解自己那还不容易,谁会不知道自己呢?其实,“知己”如同“知彼”一样,并非易事,并不见得每一个人都能真正认识自己。有的人对自己没有信心,认为自己没有优点,一无是处,妄自菲

薄,以致凡事都抬不起头,这是一个极端。但是如果对自己自视过高,瞧不起别人,只看到他人的缺点和不足,却看不到优点和长处,甚至认为别人一无是处,简直微不足道,这又是另一种极端。这两种极端都将使你失去很多机会,运气也会与你擦肩而过。正因为这样,经营者在根据自己的特点,选择适合自己的事业目标时,是需要经过一番探索的。著名作家贾平凹曾深有感触地说:“要发现自己并不容易,我花了整整猴年时间!”

要下海经商,就必须对自己各方面有所认识。如果在下海之前就能认清自己的优势与不足,扬长避短,就可少交或不交“学费”,避免赔本。

在对自己进行评价时,不要谦虚,也不要夸大,应该实事求是地把自己的实际能力评价出来,如逻辑思维能力、语言文字表达能力、交际能力、变通能力、心理承受能力等。在将自己有关的各方面情况较为完整地列出后,请你慎重考虑一下,你想做什么工作,你适合做什么工作,脑力工作还是体力工作?技术工作还是管理工作?如果把握不准可以请熟悉你了解你的亲朋好友参谋一下,也可以请专家咨询和指导,这样你就有了一个比较完备的自我评价的材料。

认识自己的竞争优势

可以采用下面几种方法。

感觉法——对没有把握的事,人们本能地会产生一种畏难情绪,这是对自己没有信心的反映。与此相反,如果对所做的事感到确有信心做好的话,则往往说明你在这方面有一定的才能。

心理、职业测试法——目前社会上有不少有关性格、智力等方面的测验,其中一些也有科学道理,不妨试一试以做参考。

征询意见法——向自己的父母亲人、同学朋友征求意见,了解他们对自己的看法和评价,让周围的人指出自己的优势所在。

实证法——就是用事实作证明,会写小说才可能成为作家,

会画画才可能成为艺术家,有发明创造才可能成为科学家。你有没有经商才能,不妨先练练摊,试一试,看看能挣多少钱。

自问法——向自己提出必须解决的问题,可分为两类,先问“我是谁”,其中要搞清楚许多具体问题,包括人生观、价值观、满足需要的次序、兴趣、能力、其他性格特征等;然后再问“我的优势是什么”,包括自己的专业特长、其他资格和技能、社交以及与人沟通的能力、可能发展的技能、社会工作经验、喜爱的工作环境、进取精神等等。

考试法——目前除了学校用考试来检查学生成绩的优劣外,一般三资企业、外贸企业、政府机关等条件优越的单位,经常采用公开招聘考试的方法来选拔和录用各种有才之士。通过各种考试也可以客观地评价自己。

自我反省法——自我反省可帮助一个人深入了解自己的才能和事业倾向。了解在过去的生活与工作中有哪些是自己最乐意做而又取得较大成功的事,检讨一下以往几年间自己性格和“自我形象”的转变,其中有哪些明显的趋势,能否借以推断以后的转变方向和自身发展趋势。

除了运用各种方法认识自己的竞争优势和潜能外,还要根据自己的实际状况评价自己,如学历、社会经验、智能等。

分析你的强项

你打算做某一门生意当然有你自己的理由。相信你不会胡乱挑一种行业去加入。你想进入某一行,那么这一行对你而言,一定有其吸引之处。可能你对这一行情有独钟,可能你在这一行已经干了多年,也可能你对这一行的前景非常看好。这些就是你身处这一行业的强项。每个人的家庭背景、学历水平、心态、性格、经验、社会关系等都不同,所以每一个人都可能有不同的强项。作为一个创业者,在你还未投资某一个行业之前,你应该清楚了解自己有什么优势,知道自己的强项是在什么方面。