

《增长力》

图书基本信息

《增长力》

内容概要

增长力：持续赢利，人人有责，ISBN：9787121003530，作者：（美）拉姆·查兰（Ram Charan）著；孙贺影，郑联译；孙贺影译

《增长力》

书籍目录

- 第1章 持续赢利，人人有责
- 第2章 打出很多一垒打和二垒打，不必坐等本垒打
- 第3章 力求良性增长，避免恶性增长
- 第4章 领导增长：应对内部的敌人
- 第5章 提高收入生产率
- 第6章 编列增长预算
- 第7章 加强前向营销
- 第8章 交叉销售：提出价值主张的艺术
- 第9章 打造群体互动引擎，加速收入增长
- 第10章 化创新为收入增长
- 结论 为什么增长事关所有人
- 作者简介

精彩短评

1、 增长是指利润的增长，压缩当然是指成本的压缩。把这本书与余世维讲座对照起来看，便能看出点意思来。

首先要确定增长的是什么，很多人收入增长了，利润和利润比却下降了，但是销售业绩一般不提利润二字，似乎那只是老板的事。在加入A公司的头一两年，我也是非常关心利润问题的，虽然我的收入与利润并没有挂钩。但久而久之，我开始习惯说“不管”二字了，因为整个公司的文化并不是一个关心利润的文化，一个好好的订单，明明附加值很高，却被做亏了，原因是质量出了问题，成品率太低；又或者因为迟发货不得不支付较高的海运费和忍受美元贬值所带来的利润贬值。

有一段时间我也非常关心成本，所以我的下属都有很好的节省的习惯，从一张纸两面使用，到凡涉及采购事项必考虑两到三种方案或选择，包括出去请客户吃饭，也一定要想方设法让店家打折。

但是其它人我就知道了。想必他们也是关心利润和成本的，但却没有有效的方法，又或者因为过于追求利润的增长或成本的降低，而采取了卑劣的手段，导致了更大的损失。

A公司曾瞒着我使用次等的材料进行生产，这事儿对我的打击非常大。如果一个公司里连内部信任都不具备，那么种种对客户的承诺岂不是建立在沙堆之上？

1、增长是指利润的增长，压缩当然是指成本的压缩。把这本书与余世维讲座对照起来看，便能看出点意思来。首先要确定增长的是什么，很多人收入增长了，利润和利润比却下降了，但是销售业绩一般不提利润二字，似乎那只是老板的事。在加入A公司的头一两年，我也是非常关心利润问题的，虽然我的收入与利润并没有挂钩。但久而久之，我开始习惯说“不管”二字了，因为整个公司的文化并不是一个关心利润的文化，一个好好的订单，明明附加值很高，却被做亏了，原因是质量出了问题，成品率太低；又或者因为迟发货不得不支付较高的海运费和忍受美元贬值所带来的利润贬值。有一段时间我也非常关心成本，所以我的下属都有很好的节省的习惯，从一张纸两面使用，到凡涉及采购事项必考虑两到三种方案或选择，包括出去请客户吃饭，也一定要想方设法让店家打折。但是其它人我就知道了。想必他们也是关心利润和成本的，但却没有有效的方法，又或者因为过于追求利润的增长或成本的降低，而采取了卑劣的手段，导致了更大的损失。A公司曾瞒着我使用次等的材料进行生产，这事儿对我的打击非常大。如果一个公司里连内部信任都不具备，那么种种对客户的承诺岂不是建立在沙堆之上？

《增长力》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com