

Wielki biznes. Czego możesz nauczyć się od największych firm.

Autor: [Mark Brownley](#)

Jak nie pogrążyć małego lub średniego przedsiębiorstwa?

- Dlaczego warto zastąpić działanie ad hoc planowaniem strategicznym?
- Po co tworzyć firmową społeczność połączoną wspólną kulturą organizacyjną?
- Dlaczego należy oceniać rynek na podstawie liczb, a nie intuicji?

Czasami, gdy obserwujemy duże firmy, zdumiewa nas to, że udaje im się jakoś funkcjonować -- mimo przerostu biurokracji, gigantycznych pensji dyrektorów, kosmicznych budżetów reklamowych i ekstrawaganckich siedzib, których utrzymanie kosztuje miliony. A jednak to właśnie te firmy trwają na rynku od lat, wyznaczają trendy i mają kolosalne zyski! Jest to możliwe, ponieważ korporacje stosują podział pracy, realizują wymierne cele i konsekwentnie trzymają się obranego kursu. Tymczasem większości właścicieli małych firm brakuje wiedzy o tym, jak:

- utrzymywać strumień nowych produktów w różnych fazach rozwoju,
- doskonalić pracowników bez kosztownych szkoleń zewnętrznych,
- realizować zadania w formie projektów,
- przeprowadzać segmentację rynku zbytu,
- odważnie eksperymentować z nowymi produktami,
- oddzielać wzrost zysku od wzrostu sprzedaży,
- zdobywać rozgłos bez masowej reklamy.

Spis treści:

Efektywne korzystanie z książki (13)

1. Wymyślanie czegoś innego (19)
2. Nie trenuj swoich ludzi, rozwijaj ich (23)
3. Dziel i zdobywaj (27)
4. Spójrz darowanemu koniowi w zęby (29)
5. Słuchaj innych (31)
6. Przygotuj się, wystartuj i rozwijaj (33)
7. Kalkuluj wszystko. Dosłownie wszystko (37)
8. Zakończ wszystkie tymczasowe relacje (41)
9. Udawaj, że Twoje życie zależy od tego (45)
10. Nie daj się złapać w pułapkę sfery administracyjnej (47)
11. Bądź walecznym sercem (49)
12. Nie łam praw Moore'a (51)
13. Słuchaj głosu ludu (53)
14. Negocjuj, negocjuj, negocjuj (57)
15. Postępuj na odwrót (59)
16. Nie formuj zwycięskiego zespołu, tylko go zbuduj (61)
17. Przeznacz jeden dzień z każdego tygodnia... (65)
18. Naucz się innego języka: mowy liczb (69)

19. Przedzieraj się z hukiem albo przygotuj się na zderzenie (71)
20. Rozwiń czerwony dywan (73)
21. Dzierżawić czy kupić - oto jest pytanie (75)
22. Ryzykowny interes (77)
23. Prawo dwójki (79)
24. Dopasuj firmę do właściwego rozmiaru (81)
25. Skoncentruj się na dodatkowych profilach działania firmy (83)
26. Poznaj zalety i wady zlecenia zadań podmiotom zewnętrznym (85)
27. Nie proś o pomoc - żądaj jej! (87)
28. Do wszystkiego stosuj zasadę 80 - 20 (89)
29. Bez niespodzianek (91)
30. Nie możesz być emocjonalny i inteligentny (93)
31. Zawsze będzie ktoś lepszy od Ciebie... (95)
32. Wymagaj więcej od menedżerów (99)
33. Zachowaj prostotę (101)
34. Działaj z pasją (103)
35. Zrób wyprzedaż (105)
36. Biznes i pracownik (107)
37. Skoncentruj się na kliencie, nie na konkurencji (109)
38. Upewnij się, czy jesteś zabezpieczony (111)
39. Spraw, by klient zapłacił (115)
40. Złóż klientowi propozycję (117)
41. Zrób coś radykalnego (121)
42. Zgarnij podwójną wygraną (123)
43. Zrezygnuj z kosztów przejścia do konkurencji (125)
44. Zachowuj się jak filantrop i rozdawaj (127)
45. Oferuj coś nowego, nie imituj (129)
46. Zwiększ swój obrót (133)
47. Wybierz mniej uczęszczaną drogę (135)
48. Generuj mnóstwo rozgłosu (137)
49. Co jest dobre dla gęsi, jest dobre również dla gąsiora (139)
50. Przeznaczaj mniej na koszty, a więcej na klientów (141)
51. Przestrzegaj prawa jedyńki (143)
52. Decyzje, decyzje, decyzje. Podejmij jedną! (145)
53. Najpierw konsultuj się ze swoimi ludźmi (147)
54. Bądź miłym człowiekiem (149)
55. Spraw, by skakali przez obręcz (151)
56. Myśl jak łowca głów (155)
57. Zbuduj firmę dla świata (157)
58. Nawet jeśli nie możesz, udawaj, że możesz (159)
59. Zbuduj markę, a nie firmę (161)
60. Przeprowadź wojnę na papierze (163)
61. Nie zarządzaj w skali mikro (165)
62. Przyjrzyj się sobie (169)
63. Przestań ciąć koszty (171)

- 64. Stałe ceny - legalnie (173)**
- 65. Dotrzyj tam pierwszy (175)**
- 66. Zapytaj: "Dlaczego tak jest?" (177)**
- 67. Nie posługuj się złym językiem (181)**
- 68. Unikaj długofalowego planowania (183)**
- 69. Bądź najlepszy (185)**
- 70. Pokładaj swoje nadzieje tylko w jednym kliencie (187)**
- 71. Naciskaj (189)**
- 72. Skróty dużych firm (193)**
- Kiedy wszystko inne zawodzi... (197)**
- Skorowidz (203)**