

Переводчик Т. Гутман
 Редактор С. Зинюк
 Технический редактор А. Бохенек
 Корректор Н. Барановская
 Компьютерная верстка А. Фоминов, М. Поташкин
 Художник обложки М. Соколова

© Jeffrey J. Fox, 2004. All rights reserved
 © Издание на русском языке, перевод, оформление.
 ООО «Альпина», 2011
 © Электронное издание. ООО «Альпина», 2011

Фокс Дж.

Как делать большие деньги в малом бизнесе. Неочевидные правила, которые должен знать любой владелец малого бизнеса / Джеффри Фокс; Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — (Серия «Коротко и по делу»).

ISBN 978-5-9614-2080-7

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Содержание

Введение

Почему вы должны
прочесть эту книгу – 13

{ I }

Под солнцем много нового – 17

{ II }

Разный подход к «да» и «нет»,
или Почему идеи, которые отвергли
в крупной компании, могут положить начало
вашему бизнесу – 20

{ III }

Источники идей для малого бизнеса – 23

{ IV }

Как наметить путь к успеху —
план действий будущего предпринимателя – 27

{ V }

Занимайтесь тем,
что легко дается вам,
но непросто для других – 30

{ VI }

Ловить блох на собаке —
вполне достойное занятие – 34

{ VII }

Первое: вам нужен потребитель – 36

{ VIII }

Приоритеты владельца малого бизнеса – 38

{ IX }

Владелец малого бизнеса,
он же «чудотворец» – 40

{ X }

Продажа — задача номер один – 42

{ XI }

Первым делом наймите продавца – 45

{ XII }

Нанимайте бывших
продавцов газет – 47

{ XIII }

Нанимайте родственников...
пока генофонд не исчерпается – 50

{ XIV }

Платите за бифштексы
и питайтесь хот-догами – 53

{ XV }

Обзаведитесь тем,
кто умеет экономить – 55

{ XVI }

Экономьте на скрепках,
но не на потребителях – 59

{ XVII }

Illegitimi non carborundum: латынь —
не мертвый язык — 63

{ XVIII }

Руководствуйся правилом 60–30–10 — 66

{ XIX }

Слава или богатство?
Выбирайте богатство — 69

{ XX }

Не устраивайте из дома офис — 71

{ XXI }

Всегда привязывайте цену
к потребительской стоимости — 74

{ XXII }

Продавайте выгоду,
а не продукцию — 79

{ XXIII }

Не отказывайтесь от бизнеса — 82

{ XXIV }

Используйте рычаги
для достижения целей — 84

{ XXV }

Обзаведитесь личным водителем — 88

{ XXVI }

«А если бы он умер?» – 92

{ XXVII }

Прививка против ЗППП – 96

{ XXVIII }

Держите запас наличных средств – 101

{ XXIX }

Патенты, тайны и висячий замок – 104

{ XXX }

Регулярно проводите собрания,
касающиеся биллинга и калькуляции цен – 108

{ XXXI }

Наладьте контакт между маркетингом и
производством – 110

{ XXXII }

Последнее слово —
за потребителем – 113

{ XXXIII }

Обязательно делайте заметки – 116

{ XXXIV }

Когда вы не работаете,
вы тоже работаете – 120

{ XXXV }

Работайте больше всех – 123

{ XXXVI }

Работать не только в бизнесе,
но и над бизнесом – 127

{ XXXVIII }

Не бойтесь промахнуться – 130

{ XXXVIII }

Избегайте заседаний и комиссий – 133

{ XXXIX }

Ваша «горячая девятка» – 137

{ XL }

Приобретайте сегодняшнюю технологию
и ждите завтрашнего дня – 139

{ XLI }

Подпишите
500 праздничных открыток – 141

{ XLII }

Устраивайте сюрпризы – 143

{ XLIII }

Ежедневный список дел
владельца малого бизнеса – 145

{ XLIV }

Описание нового бизнеса – 147

{ XLV }

Оценка окупаемости (часть 1) – 149

{ XLVI }

Оценка окупаемости (часть 2) – 153

{ XLVII }

Рассчитайте объем вашего рынка – 156

{ XLVIII }

Как раздобыть стартовый капитал – 160

{ XLIX }

Большие деньги – 163

Эпилог – 167