

فهرست مطالب

۱۵.....	پیش‌گفتار مترجمین
۱۹.....	آیا تا به حال از خود پرسیده‌اید؟
۲۲.....	قدردانی از کتاب
۲۷.....	گام ۱: یک کسب و کار «متمرکز... هدفمند» بسازید!
۲۸.....	چرا قصد راه‌اندازی یک کسب و کار را دارید؟
۲۹.....	ثروت و آزادی
۳۰.....	سفر کارآفرین
۳۱.....	صاحبان مشاغل واقعاً چه می‌خواهند؟
۳۵.....	برنامه داشته باشید تا همه چیز را کنترل کنید!
۴۰.....	تصمیم کارآفرین
۴۰.....	راهکارهای جدید یا بدون راهکار!
۴۲.....	آیا به جای کسب و کار، صاحب شغل هستید؟
۴۲.....	زنگ بیداری شما چه زمانی است؟
۴۶.....	کسب و کار فرصت‌ها را دریابید!
۵۱.....	آیا گیر افتاده‌اید؟
۵۶.....	اولین قدم را به سوی ساختن کسب و کار عالی خود بردارید

چه چیزی شرکتتان را از تبدیل شدن به کسب و کار ایده آل‌تان باز

می‌دارد؟ ۵۸

مارپیچ رو به پایین ۵۹

بهرتر، بهتر است ۶۰

گام به گام ۶۱

یک کسب و کار بهتر بسازید ۶۴

چشم انداز کلی کسب و کار شما چیست؟ ۶۵

رویا‌های خود را عملی کنید ۶۸

همه موارد را یکپارچه و جمع بندی کنید ۷۰

هفت گام برای کسب درآمد بیشتر، کار کمتر و زندگی به شیوه دلخواهتان! ۷۲

۱. یک کسب و کار متمرکز... هدفمند بسازید! ۷۲

۲. یک کسب و کار سیستمی و سازمان یافته بسازید! ۷۲

۳. سیستم های مالی، قیمت گذاری و سود بسازید! ۷۳

۴. سیستم های عملیاتی بسازید! ۷۳

۵. سیستم های مشتری، بازاریابی و فروش بسازید! ۷۴

۶. سیستم هایی برای رهبری کارکنان بسازید! ۷۴

۷. سیستم های سرمایه و ثروت بسازید! ۷۵

گام ۱: یک کسب و کار «متمرکز... هدفمند» بسازید! ۷۶

گام ۲: یک کسب و کار سیستمی و سازمان یافته بسازید! ۷۹

صاحبان کسب و کار موفق با اولویت های خود زندگی می کنند ۸۲

ملاک و معیار اولویت خود را بررسی کنید ۸۳

اولویت های شما در این هفته چیست؟ ۸۴

چرا رسیدن به اولویت هایتان آن قدر سخت است؟ ۸۵

درآمد کسب کنید، درغیراین صورت از بین خواهید رفت.....	۸۷
نمودار سازمانی سازنده کسب و کار.....	۹۳
دو اولویت مهم در کسب و کار.....	۹۶
افراد حرفه‌ای را برای رشد و توسعه استخدام کنید.....	۹۷
اولویت‌های خود را به کار ببندید.....	۹۹
سیستم‌ها را جایگزین خود کنید.....	۹۹
سیستم‌ها را ساده نگه دارید.....	۱۰۴
سیستم‌های عالی، نتایجی عالی تولید می‌کنند.....	۱۰۵
ابتدا کدام سیستم را باید مستقر کنید؟.....	۱۰۶
یک کتابچه راهنمای انجام کار درست کنید.....	۱۰۹
هفت مرحله برای ایجاد سیستم‌های نوشتاری.....	۱۱۰
گام ۲: یک کسب و کار سیستمی و سازمان یافته بسازید!.....	۱۱۷

گام ۳: سیستم‌های مالی، قیمت‌گذاری و سود بسازید!.....	۱۱۹
دلایل اصلی برای مالکیت یک شرکت چیست؟.....	۱۲۲
آیا به دست آوردن یک پنی مهم است؟.....	۱۲۴
از اعداد و ارقام خود آگاهی داشته باشید!.....	۱۲۶
اصطلاحات مالی اولیه.....	۱۲۸
اهداف ثابتی را مدنظر قرار دهید!.....	۱۳۲
پاسخ شما چگونه بود؟.....	۱۳۵
آیا به حجم فروش بالا معتاد شده‌اید؟.....	۱۳۶
کلید سودمحور بودن.....	۱۳۷
همیشه سود کنید!.....	۱۴۲
کسب و کار خود را مانند یک کسب و کار اداره کنید.....	۱۴۴

- ۱۴۷..... هزینه‌های ثابت خود را بشناسید.
- ۱۴۹..... نمونه یک شرکت تولیدی.
- ۱۵۲..... یک مثال از کسب و کاری خدماتی.
- ۱۵۴..... اضافه بها در مقابل سود ناخالص.
- ۱۵۶..... اهداف سالانه اضافه بها، حجم و فروش را تنظیم کنید.
- ۱۵۷..... سایه بان‌های هاردت.
- ۱۵۹..... شرکت املاک و مستغلات محلی شما.
- ۱۶۱..... ثروت یا شهرت؟
- ۱۶۲..... نه عدد ورقمی که باید بدانید.
- ۱۶۲..... ۱. از مقدار سهام و سرمایه‌گذاری خود اطلاع داشته باشید!
- ۱۶۳..... ۲. میزان سربار خود را بدانید!
- ۱۶۴..... ۳. از مقدار هزینه مستقیم خود مطلع باشید!
- ۱۶۷..... ۴. اعداد و ارقام قراردادهای خود را بدانید!
- ۱۶۸..... ۵. آمار حساب‌های دریافتنی خود را بدانید!
- ۱۶۹..... ۶. از مقدار بدهی خود اطلاع داشته باشید!
- ۱۷۰..... ۷. از موجودی پول نقد خود آگاه باشید!
- ۱۷۱..... ۸. مقدار فروش خود را بدانید!
- ۱۷۳..... ۹. از مقدار سود خود اطلاع داشته باشید!
- ۱۷۵..... پاداش- حقوق خود را افزایش دهید!
- ۱۷۸..... یک مدیر حرفه‌ای در امور مالی استخدام کنید!
- ۱۷۹..... سیستم‌های مالی را مستقر کنید!
- ۱۸۰..... ورشکسته شدن با سیستم‌های مالی خوب، دشوار است!
- ۱۸۱..... آزاد بگذارید، اما نظارت‌های مالی را حفظ کنید.
- ۱۸۲..... هفت نظارت مالی که خوب کار می‌کنند!

یا ثروتمند شوید یا نابود شدن را بپذیرید!.....	۱۸۳
مشاور شما برای هزینه هایتان کیست؟.....	۱۸۵
سیستم های قیمت گذاری و برآورد دقیق هزینه بسازید.....	۱۸۵
من دقت می خواهم!.....	۱۸۸
قوانین قیمت گذاری و برآورد.....	۱۸۹
آیا پیشنهاد شما رمزآلود است؟.....	۱۹۲
آیا می خواهید پول زیادی به دست آورید؟.....	۱۹۳
گام ۳: سیستم های مالی، قیمت گذاری و سود بسازید!.....	۱۹۴
گام ۴: سیستم های عملیاتی بسازید!.....	۱۹۵
هر چه بیشتر خودتان را درگیر کنید، کارکنان شما کمتر کار می کنند.....	۱۹۹
مشکلی نیست؟!.....	۲۰۲
سیستم های عملیاتی فعال چیست؟.....	۲۰۵
کارکنان خوب یا سیستم های خوب؟.....	۲۰۵
برای کسب سود بیشتر فعال باشید!.....	۲۰۸
سیستم هایی که باید با آنها کار کنید - یا از بین بروید!.....	۲۰۹
سیستم های عملیاتی که باید اجرا شوند.....	۲۱۰
۱. هر دو هفته یک سیستم مستقر کنید.....	۲۱۰
۲. سیستم ها را مدیریت کنید.....	۲۱۱
۳. اهداف را تعیین و ردیابی کنید.....	۲۱۲
۴. پول خود را مدیریت کنید.....	۲۱۳
۵. کارکنان را در اولویت قرار دهید.....	۲۱۴
۶. تفویض اختیار کنید.....	۲۱۷
۷. جلسات اجباری برگزار کنید.....	۲۱۷

- ۲۳۲ ۸. تولید را در اولویت قرار دهید.
- ۲۳۵ ۹. از هزینه های خود اطلاع داشته باشید.
- ۲۳۵ ۱۰. تماس دائمی با مشتری برقرار کنید.
- ۲۳۶ ۱۱. به دنبال فرصت های تولید ثروت باشید.
- ۲۳۶ سیستم های آموزشی کارا را مستقر کنید.
- ۲۳۷ آیا شرکت شما در حال فرسوده شدن است؟
- ۲۳۸ آیا باید روی آموزش سرمایه گذاری کرد؟
- ۲۳۹ آیا به رقابت خود ادامه می دهید؟
- ۲۴۰ آیا برای آموزش خیلی سرتان شلوغ است؟
- ۲۴۱ هیچ آموزشی باعث از بین رفتن بودجه شرکت نمی شود!
- ۲۴۱ سرمایه گذاری دو درصدی
- ۲۴۳ مدیران، یک قدم به عقب برگردید!
- ۲۴۴ برای آموختن با هم کار کنید!
- ۲۴۵ گام ۴: سیستم های عملیاتی بسازید!
- ۲۳۷ گام ۵: سیستم هایی برای مشتری، بازاریابی و فروش ایجاد کنید!
- ۲۳۷ سیستم شما برای مشتری، بازاریابی و فروش چیست؟
- ۲۴۰ آیا استراتژی «مشتری وفادار» دارید؟
- ۲۴۴ کناره ها را هدف قرار دهید.
- ۲۵۱ برای فروش یا بازاریابی چه کار می کنید؟
- ۲۵۴ به مشتریان اطلاع دهید آنچه می خواهند را شما دارید.
- ۲۵۷ آنچه مشتریان می خواهند را به آن ها ارائه کنید!
- ۲۵۷ به مشتریان نشان دهید که به آن ها اهمیت می دهید!
- ۲۶۱ یک شعار مشتری محور ایجاد کنید.

۲۶۲	به یک متخصص شناخته شده تبدیل شوید.....
۲۶۴	شما در کسب و کار دیگران حضور دارید!.....
۲۶۶	عدم اعتماد برابر با عدم فروش!.....
۲۶۶	سه مرحله برای ایجاد روابط قابل اعتماد با مشتری.....
۲۶۷	یک جدول پیگیری تماس با مشتری ایجاد کنید.....
۲۷۱	هر نوع بازاریابی بهتر از عدم بازاریابی است!.....
۲۷۶	تاکتیک ها، ابزارها و نکات بازاریابی.....
۲۸۴	حداقل سرمایه برابر با حداکثر بازدهی!.....
۲۸۵	باید درآمد بیشتری برای کسب و کار خود ایجاد کنید.....
۲۸۶	آیا مشتری اولویت اول شما است؟.....
۲۸۸	الزامات بازاریابی و فروش.....
۲۸۸	برنامه مکتوب بازاریابی و فروش من.....
۲۸۸	۱. بازاریابی هدف.....
۲۸۹	۲. تماس مستمر با مشتری.....
۲۹۱	۳. برنامه ارجاع و توصیه.....
۲۹۱	۴. وب سایت.....
۲۹۲	۵. بروشور شرکت.....
۲۹۲	۶. در صنعت، انجمن ها و جوامع مربوط به خودتان فعال باشید.....
۲۹۳	۷. تصاویر و اقلام تبلیغاتی.....
۲۹۳	۸. تبلیغات.....
۲۹۵	گام ۵: سیستم هایی برای مشتری، بازاریابی و فروش ایجاد کنید!.....
۲۹۷	گام ۶: سیستم هایی برای رهبری کارکنان بسازید!.....
۲۹۸	رهبران، رهبری می کنند!.....

- ۲۹۸..... در آزمون اولویت‌های رهبری شرکت کنید
- ۳۰۱..... آیا کارکنان اولویت اصلی شما هستند؟
- ۳۰۳..... کارکنان چه می‌خواهند؟
- ۳۰۵..... به آرامی استخدام کنید و با سرعت اخراج کنید
- ۳۰۷..... برای جذب کارکنان خوب چه کاری انجام می‌دهید؟
- ۳۰۹..... ایجاد انگیزه در کارکنان
- ۳۱۰..... آیا شما مشکل کارکنان خود هستید؟
- ۳۱۰..... آیا کارکنانتان می‌خواهند از شما پیروی کنند؟
- ۳۱۲..... انگیزاننده‌هایی که کارکنان را متقاعد به کارکردن می‌کنند
- ۳۱۵..... برای حفظ کارکنان، به آن‌ها آموزش دهید
- ۳۱۷..... دنبال کردن چرخ دستی؟
- ۳۲۰..... مسئولیت‌ها را رها کنید تا شرکت پیشرفت کند!
- ۳۲۲..... پنج گام برای داشتن کارکنانی مسئولیت‌پذیر و پاسخگو
- ۳۲۲..... ۱. ایجاد انتظارات و درک روشن
- ۳۲۴..... ۲. ایجاد کارت امتیاز و سیستم‌های پیگیری
- ۳۲۷..... ۳. سطوح اختیار را مشخص کنید
- ۳۲۸..... ۴. یک مربی باشید، نه یک کنترل‌کننده
- ۳۲۹..... ۵. قدردانی کرده و به موفقیت‌ها پاداش دهید
- ۳۳۰..... اولویت‌های بزرگ شما چیست؟
- ۳۳۲..... بالا و پایین پریدن اینجا متوقف می‌شود!
- ۳۳۳..... رهبران متمرکز هستند
- ۳۳۴..... چشم‌انداز شما چیست؟
- ۳۳۶..... هدف شما چیست؟
- ۳۳۷..... کارکنان را در فهرست اولویت‌های خود قرار دهید

۳۳۸	رهبران، مشتریان را در اولویت قرار می دهند.....
۳۳۸	نداشتن درآمد، برابر با نداشتن کسب و کار، برابر با نداشتن سود.....
۳۴۰	یک کسب و کار نوآورانه ایجاد کنید.....
۳۴۱	گام ۶: سیستم هایی برای رهبری کارکنان بسازید.....
۳۴۳	گام ۷: سیستم های سرمایه و ثروت بسازید.....
۳۴۴	آیا در حال تبدیل شدن به یک صاحب کسب و کاری پول هستید یا ثروتمند؟.....
۳۴۶	آیا در حال تولید ثروت هستید؟.....
۳۴۹	کسب و کار واقعی شما چیست؟.....
۳۵۲	آیا جزء ۵ درصد برتر هستید یا جزء ۹۵ درصد پایین تر؟.....
۳۵۴	به کسب و کار فرصت ورود کنید!.....
۳۶۰	به دنبال دارایی با ارزش افزوده باشید.....
۳۶۰	سرمایه گذاری مشترک با مشتریان و فروشندگان.....
۳۶۳	سرمایه گذاری در املاک و مستغلات برای ساخت املاک «واقعی» خود!.....
۳۶۵	کوچک شروع کنید، اما شروع کنید!.....
۳۶۶	پول نقد، پادشاه است!.....
۳۶۶	بودجه ارزش افزوده املاک و مستغلات.....
۳۶۸	ثروت را به اشتراک بگذارید.....
۳۶۹	یک معامله خوب.....
۳۷۰	یک وام دهنده پیدا کنید.....
۳۷۲	وارد بازی شوید!.....
۳۷۴	گام ۷: سیستم های سرمایه و ثروت بسازید.....

گام پاداش: اکنون از سود لذت ببرید! ۳۷۷

به تلاش خود ادامه دهید! ۳۸۰

بیشتر زندگی کنید، بیشتر ببخشید و بیشتر به دست آورید! ۳۸۲

زمین خوردن ۳۸۵

آیا برای رفتار خوب خود به تعطیلات می روید؟ ۳۸۷

آزاد باشید! ۳۸۹

گام پاداش: اکنون از سود لذت ببرید! ۳۹۰

درباره نویسنده ۳۹۱