

*Lyuk Moya, Belle Ellə, “Bini”yə, Corriyə, Pi-Ceyə,
Liliyə, Korettə, Medelayna, Çamliyə, Skvidiyə,
Smeloya, Meyplə, Ridliyə, Budda Blyuya,
Zou və Sammiyə həsr olunur.*

MÜNDƏRİCAT

Təşəkkürlər	11
FƏSİL 1. Şirkət – güclü rəqib	12
FƏSİL 2. Yaxşı və pis zamanlar.....	15
FƏSİL 3. Fərsəti qaçırmayın. Fərsəti qaçırmayın. Fərsəti qaçırmayın.	17
FƏSİL 4. Liderlər “itələmirlər”	21
FƏSİL 5. Liderlər və menecerlər arasındakı fərq.....	23
FƏSİL 6. Bilirsinizmi, sizin şirkətin “Raison d’être”si nədədir?	26
FƏSİL 7. Öz investisiyalarınızı ağılla sərf edin	28
FƏSİL 8. “Mən alıcılarla ticarət zallarında tanış oluram”	32
FƏSİL 9. Zənglərə həmişə cavab verin.....	35
FƏSİL 10. Nağd pul toplayın	40
FƏSİL 11. Ehtiyatlı olun!	44
FƏSİL 12. Cəsur olun!	46
FƏSİL 13. “Nə olar?..” oyununda oynayın	49
FƏSİL 14. Liderlik – bu tam səmimiyyətdir	51
FƏSİL 15. “Mətbəx kabinetini” yaradın	53
FƏSİL 16. Həmişə planınız olsun	56
FƏSİL 17. Jurnalların üz qabığına düşməyə çalışmayın	58
FƏSİL 18. “Laqqırtı vurmaqla pul qazanmazsan”	60
FƏSİL 19. Sükandan əlinizi çəkməyin!	62

FƏSİL 20.	Nəzarət edin və ya uyğunlaşdırın.....	65
FƏSİL 21.	Kabinetdən çıxın	67
FƏSİL 22.	Şirkəti gəzin (dolanın).....	70
FƏSİL 23.	Üçüncü növbəni yaddan çıxarmayın	72
FƏSİL 24.	İcranın keyfiyyəti ilə qazanın	76
FƏSİL 25.	Rəhbərlik şəxsi parklanma yerlərinə malik olmamalıdır	80
FƏSİL 26.	Həmkarlar ittifaqları ilə mübarizə aparın.....	84
FƏSİL 27.	Adamlar – şirkətin ən əsas ehtiyatı deyil.....	89
FƏSİL 28.	İşə götürdüyünüz şəxslərin qayğısına qalın	91
FƏSİL 29.	Quru budaqları (zoğları) kəsin	93
FƏSİL 30.	Bütün “silos qüllələrini” uçurdun.....	95
FƏSİL 31.	Bürokratları zir-zibil süpürgəsi ilə qovun	98
FƏSİL 32.	İstedadlardan yan ötməyin	101
FƏSİL 33.	Dərəcələri unudun	104
FƏSİL 34.	Fəaliyyətə görə deyil, nəticəyə görə ödəyin	105
FƏSİL 35.	Əlavə məsrəflərdən daim qaçın	108
FƏSİL 36.	Nəyi ixtisar etmək və nəyi ixtisar etməmək olar.....	113
FƏSİL 37.	Aylıq hesabatları unudun.....	115
FƏSİL 38.	Faydasız heç bir müşavirə keçirməyin	118
FƏSİL 39.	Satışın fanatı olun.....	121
FƏSİL 40.	Satıcıları işdən azad etməyin.....	126
FƏSİL 41.	Ən qabiliyyətli satıcıları işə götürün	130
FƏSİL 42.	Satıcılara vaxtlarını səmərəsiz keçirməyə imkan verməyin	133
FƏSİL 43.	Satışın təşkilinə görə mütləq gündəlik müşavirə keçirin.....	137
FƏSİL 44.	Gözəl şans	139
FƏSİL 45.	Məşqi heç vaxt ləğv etməyin.....	143

FƏSİL 46.	Təhsil üçün xərcləri ikiqat artırın	146
FƏSİL 47.	Şiltaq, etibarsız, tələbkar müşəriləri sevin.....	149
FƏSİL 48.	“Strateji tərəfdaşları” qovun.....	151
FƏSİL 49.	Servis xidməti yaşama strategiyası kimi	154
FƏSİL 50.	Keyfiyyət səcdəgahı önündə baş əyin	158
FƏSİL 51.	“Mister Olmalıdır”dan qurtulun	162
FƏSİL 52.	Özünüzdən sonra həmişə güllər, xalçalar və izlər saxlayın.....	164
FƏSİL 53.	Qiymətləri endirməyin	167
FƏSİL 54.	Sizdə məzuniyyət olmur.....	170
FƏSİL 55.	İşləyib hazırlayın, işə salın və təklif edin	172
FƏSİL 56.	Oğruları cəzasız buraxmayın.....	174
FƏSİL 57.	Gözlənilməz tapıntıları alqışlayın	177
FƏSİL 58.	“Yaşıl” olun	179
FƏSİL 59.	Yüksək dərəcəli bağban olun	182
FƏSİL 60.	Yekun: güclü rəqib şirkətlərin xarakteristikası.....	185
EPILOQ		190

TƏŞƏKKÜRLƏR

*Nyu-Yorkdakı DSM ədəbiyyat agentliyinin
agentləri Doris Mayksa və Deli Fegkizə*

*Baş redaktor və müəllifləri “ram edən”
Karen Merfiyə, eləcə də Cozzi-Bess komanda-
sının qalan üzvlərinə, xüsusən də Mark Karmen-
diyə*

*Fox Business Library seriyasından olan kitab-
ların əksəriyyətinin sonsuz sayda səhifələrinin,
layihələrinin, düzəlişlərinin və əlavələrinin yorul-
maz şifraçanı
Xirer Belko Foksa*

FƏSİL 1

Şirkət – güclü rəqib

Şirkətlər – güclü rəqiblər özlərinə istənilən ödəniş qabiliyyətli müştərini qazandırmaq üçün daim, yorulmadan və dayanmadan qanunla icazə verilmiş hər şeydən istifadə edirlər. Onlar hər zaman hansısa yenilikləri tətbiq edirlər. Onlar daim satır, genişlənir və bazarın nəbzini əldə saxlayırlar. Onlar məşq edir, məşq edir, məşq edir və hazırlayır, düzəldir, yaradırlar. Onlar bütün lazım olmayanları və faydasızları atırlar. Onlar udmaq üçün oynayırlar. Onlar mağaza rəflərinin hər santimetrə görə, hər satışa görə, müştərinin hər ilk və son baxışına görə çarpışırlar. Onlar üçün hər bir yaxşı alıcı, hər bir satış, cibdəki hər bir penni (qəpik-quruş) zəruridir.

Güclü rəqiblər bənzərsiz müştəri xidməti, qi-btə ediləcək innovasiyalar, qiymət liderliyi, yüksək dərəcəli imic, bazarda davamlı mövqelər və əzəmətli ticarət markaları ilə fərqlənirlər; öz

sahələrində onlarla “daha çox öyünürlər və onlar pul gətirirlər”.

Güclü şirkətlər diqqətlərini öz müştərilərinə və öz rəqiblərinə yönəldirlər. Bu şirkətlər onların bütün hərəkətlərini izləyirlər. Əgər rəqib müştəriyə xoş gələn nə isə təklif edirsə, onun güclü rəqibi buna oxşar, lakin daha keyfiyyətli mal istehsal edir. O, çox vaxt öz rəqibləri haqqında onların işçilərinə nisbətən daha çox şey bilir.

Güclü şirkətlər iş yerləri yaradır və muzzla yeni adamlar tuturlar. Onların bazardakı uğuru ailə və icmalara rifah yaratmaqla ləyaqətli əmək haqlarını və güzəştləri təmin edir. Onlar minlərlə tədarükçüyə və özlərinin səhmdarlarına dəstək verirlər. Güclü şirkətlərin gəlirləri onların səhmdarları, pensiya fondları və pensiyaçıların özləri üçün də əlverişlidir. Belə şirkətlər tərəfindən ödənilən vergilər və xeyriyyə üzvlük haqları məktəblərə, polis məntəqələrinə, uşaq idmanına və xəstəxanalara yönəldilir.

Bu şirkətlər əxlaqlı, vicdanlıdırlar, qanunlara tabe olurlar və hamıya nümunə göstərirlər.

Rəqibləri bəzən onlardan çəkinmirlər. Müştərilər onları sevirlər. Onlarla iş görmək asandır, lakin rahat tərəfdaş olmaq heç də asan deyil. Əgər oxşar sahələrdə iş vaxtı 8:30-da başlayırsa, güclü şirkətlə iş 7:00-dan başlayır. Bütün digər müəssisələr bazar günləri istirahət etdiyi halda onlar