CHƯƠNG 01: BẢY 7 HỌC LÀM GIÀU CỦA ADAM KHOO.

* Bạn muốn có một công việc lý tưởng với thu nhập cao ư? Bạn phải có khả năng “bán” bản thân mình trong các cuộc phỏng vấn. Nếu muốn được thăng tiến, bạn phải biết cách “bán” ý tưởng và kỹ năng của mình cho sếp.
* Để trở thành một doanh nhân thành đạt, bạn phải học cách “bán” tầm nhìn của mình cho những người làm thuê cho bạn, “bán” mô hình kinh doanh của mình cho các nhà đầu tư và “bán” thương hiệu và sản phẩm cho khách hàng.

1. Bài học làm giàu thứ nhất: Học cách bán hàng và vượt qua nỗi sợ bị từ chối
2. Bài học làm giàu thứ hai: Cơ hội kiếm tiền luôn ở quanh ta, bao gồm việc phát hiện ra một vấn đề hoặc một nhu cầu và tìm cách giải quyết nó.
3. Bài học làm giàu thứ 3: Khi bạn đưa ra một lời cam kết và chịu khó xoay sở thì bao giờ cũng có cách thực hiện.
4. Bài học làm giàu thứ 4: Con người là tài sản quý giá nhất. Điều quan trọng không phải việc bạn biết làm cái gì mà là bạn biết ai có thể làm được việc đó.
5. Bài học làm giàu thứ 5: Sức mạnh đòn bẩy. Đẩy nhanh mức độ thành công của mình bằng cách hợp tác với những người hoặc tổ chức mạnh hơn.
6. Bài học làm giàu thứ 6: Một doanh nghiệp thật sự phải là “cái máy in tiền” vẫn hoạt động dù có hay không có sự tham gia của bạn.
7. Bài học làm giàu thứ 7:

Xây dựng một cơ sở kinh doanh thành công bao gồm:

1. Xây dựng thương hiệu mạnh.

2. Xây dựng mô hình và hệ thống kinh doanh sao cho có thể nhân rộng ra các thị trường khác.

3. Xây dựng một đội ngũ lý tưởng vận hành doanh nghiệp.

CHƯƠNG 02: NHỮNG YẾU TỐ THÀNH CÔNG CỦA DOANH NHÂN TRIỆU PHÚ.

* Hai yếu tố cơ bản dẫn đến thành công: tư duy kinh doanh và kỹ năng kinh doanh.

1. Tư duy kinh doanh.

a. Tư duy 1: Đứng ra chịu trách nhiệm và có tinh thần làm chủ.

b. Tư duy 2: Quan niệm thất bại là mẹ thành công.

c. Tư duy 3: Liên tục và không ngừng sáng tạo.

1. Kỹ năng kinh doanh.
2. Sáng tạo và cải tiến. Chương 3
3. Phát triển cơ cấu tổ chức công ty. Chương 4
4. Quản lý và phát triển nhân sự. Chương 7
5. Bán hàng và tiếp thị. Chương 5,6
6. Quản lý tiền bạc. Chương 8
7. Phát triển hệ thống hoạt động.

CHƯƠNG 03: NHỮNG Ý TƯỞNG KINH DOANH MANG LẠI HÀNG TRIỆU ĐÔ.

* Ba thành tố giúp bạn trở thành người dẫn đầu.

1. Đam mê: Thành tố đầu tiên giúp bạn trở thành người giỏi nhất.
2. Kiến thức chuyên ngành: Thành tố thứ hai.

Có hai cách để có kiến thức chuyên ngành.

Cách thứ nhất, bạn hãy vào làm việc cho một trong những công ty đang dẫn đầu thị trường trong vòng một vài năm.

Cách thứ hai đơn giản hơn nhưng vẫn giúp bạn có được kiến thức chuyên ngành. Bạn hãy thuê hoặc hợp tác với ai đó am hiểu về lĩnh vực này.

1. Lợi thế cạnh tranh độc đáo và bền vững là thành tố thứ ba.

- Để tìm ra được giải pháp, bạn có thể phải dùng đến các kỹ thuật đặc biệt. Trong thực tế, phần lớn các công ty có được giải pháp cho vấn đề hiện hữu là nhờ sử dụng các kỹ thuật sau:

\* Mở rộng hay thu nhỏ.

\* Áp dụng vào hoàn cảnh khác.

\* Kết hợp.

\* Loại bỏ.

\* Thay thế.

CHƯƠNG 04: XÂY DỰNG CÔNG TY HOẠT ĐỘNG TỐT MÀ KHÔNG CẦN SỰ THAM GIA CỦA BẠN.

**Bước đầu tiên** là phải có một tầm nhìn sáng tỏ rõ ràng về công ty. Bạn phải có trong đầu bức tranh toàn cảnh về công ty khi nó phát triển toàn diện. Nếu không có một bức tranh rõ ràng, bạn sẽ hoang mang, không hình dung được đường đi nước bước tiếp theo.

**Bước thứ hai** trong quy trình phát triển công ty. Đó là lập ra quy trình phát triển tổ chức hay cơ cấu các bộ phận trong công ty.

* Bốn bước xây dựng bộ máy thành công cho công ty.

1. Lên sơ đồ tổ chức và phân công người vào tất cả các bộ phận.
2. Phát triển cách tốt nhất để hoàn thành chức năng của mỗi bộ phận.
3. Tiêu chuẩn hóa công việc cho từng vị trí (Sổ tay nhân viên)
4. Huấn luyện nhân viên thay thế và tham gia vào những bộ phận tạo ra giá trị cao hơn.

CHƯƠNG 05: KHUẾCH ĐẠI LỢI NHUẬN TRONG KINH DOANH.

CHƯƠNG 06: LÀM THẾ NÀO ĐỂ KIẾM HÀNG TRIỆU ĐÔ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN.

(1) vạch ra tầm nhìn và (2) phát triển cơ cấu. Chúng ta sẽ nghiên cứu những bước tiếp theo, bao gồm: (3) phát triển chương trình tiếp thị (chương 5 & 6), (4) phát triển nhân lực (chương 7) và (5) quản lý tài chính (chương 8).

- Công thức nhân lợi nhuận theo cấp số nhân:

1. Lượng khách hàng tiềm năng.

2. Tỉ lệ mua hàng.

3. Số tiền mua trung bình.

4. Số lần mua lặp lại trung bình.

5. Tỉ lệ lợi nhuận ròng.

BIẾN SỐ LỢI NHUẬN 1: TĂNG LƯỢNG KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG.

1. Chiến thuật tăng lượng khách hàng tiềm năng 1: viết quảng cáo thu hút hàng ngàn sự hưởng ứng và hàng triệu đô doanh thu mỗi năm.
2. Chiến thuật tăng lượng khách hàng tiềm năng 2: sức mạnh của quà tặng.
3. Chiến thuật tăng lượng khách hàng tiềm năng 3: quảng cáo truyền miệng.
4. Chiến thuật tăng lượng khách hàng tiềm năng 4: tạo mối liên kết chiến lược.
5. 45 mẹo tăng lượng khách hàng tiềm năng.

BIẾN SỐ LỢI NHUẬN 2: TĂNG TỈ LỆ MUA HÀNG.

1. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 1: Tạo dựng mối quan hệ tốt với khách hàng.
2. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 2: Biết cách đặt câu hỏi và lắng nghe!
3. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 3: Dẫn dắt khách hàng vào đúng trạng thái cảm xúc.
4. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 4: Bán cho khách dựa vào giá trị sống của họ.
5. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 5: Nhấn mạnh đến mặt lợi ích.
6. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 6: Xây dựng uy tín.
7. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 7: Đưa ra mức giá không thể cưỡng lại.
8. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 8: Sức mạnh của sự đảm bảo.
9. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 9: Diễn giải sự phản đối của khách hàng theo một cách khác.
10. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 10: Tạo cảm giác cấp bách.
11. Chiến thuật tăng tỉ lệ mua hàng 11: Liên lạc với khách hàng thường xuyên.
12. 21 mẹo tăng tỉ lệ mua hàng.

BIẾN SỐ LỢI NHUẬN 3: TĂNG SỐ TIỀN MUA TRUNG BÌNH.

* 22 mẹo tăng số tiền mua trung bình.

BIẾN SỐ LỢI NHUẬN 4: TĂNG SỐ LẦN MUA LẶP LẠI TRUNG BÌNH.

1. Chiến thuật tăng số lần mua lặp lại trung bình 1: Giữ liên lạc thường xuyên.
2. Chiến thuật tăng số lần mua lặp lại trung bình 2: Nhắc khách mua hàng.
3. Chiến thuật số lần mua lặp lại trung bình 3: Mang lại cho khách những trải nghiệm khó quên.
4. Chiến thuật tăng số lần mua lặp lại trung bình 4: Tạo ra chương trình khách hàng thân thiết.
5. 14 mẹo tăng số lần mua lặp lại trung bình.

BIẾN SỐ LỢI NHUẬN 5: TĂNG TỈ LỆ NHUẬN

CHƯƠNG 07: XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ MẠNH.

Bước 1: Xác định tiêu chuẩn cần và đủ cho từng vị trí.

Bước 2: Tìm kiếm và thu hút nhân tài.

Bước 3: Lựa chọn và đánh giá.

Bước 4: Bố trí người vào đúng vị trí.

Bước 5: Tạo điều kiện cho họ phát huy hết khả năng.

CHƯƠNG 08: QUẢN LÝ TỐT TIỀN BẠC.

CHƯƠNG 09: PHÁT TRIỂN ĐẾ CHẾ DOANH NGHIỆP CỦA BẠN.