

Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow

Recognizing the artifice ways to acquire this ebook **Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow** is additionally useful. You have remained in right site to begin getting this info. get the Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow associate that we manage to pay for here and check out the link.

You could purchase lead Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow or get it as soon as feasible. You could quickly download this Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow after getting deal. So, in the manner of you require the book swiftly, you can straight get it. Its correspondingly extremely simple and appropriately fats, isnt it? You have to favor to in this spread

The Automatic Customer John Warrillow 2015-02-05 In The Automatic Customer, John Warrillow provides the essential blueprint for turning your customers into subscribers The lifeblood of your business is repeat customers. But customers can be fickle, markets shift and competitors are ruthless. So how do you ensure a steady flow of business? The secret - no matter what industry you're in - is finding and keeping automatic customers. These days virtually anything you need can come through a subscription. Far beyond Spotify and Netflix, companies in nearly any industry, from home contractors to florists, can build subscriptions into their business. Subscription is the key to increasing cash flow, igniting growth and boosting the value of your company. Whether you want to transform your entire business into a recurring revenue engine or just pick up an extra 5 per cent of sales growth, The Automatic Customer will be your secret weapon. 'Read, apply and watch your bank deposits grow every month' Chris Guillebeau, bestselling author of The \$100 Startup 'If you have a business, or are thinking about starting one, this book will be the best investment you've ever made' Bo Burlingham, editor-at-large of Inc. and author of Small Giants and Finish Big John Warrillow, the author of Built to Sell, is the founder of The Value Builder System™ where advisors help company owners increase the value of their business. Previously, he founded Warrillow & Co., a subscription-based research business dedicated to helping Fortune 500 companies market to small business owners. A sought-after speaker and popular Inc.com columnist, he lives in Toronto.

Guerilla Marketing des 21. Jahrhunderts Jay Conrad Levinson 2011-08-08 Kleiner Einsatz, große Wirkung Einfallsreiche Werbeaktionen, die möglichst wenig Geld kosten - das ist der Grundgedanke des Guerilla Marketings. Der Marketing-Experte Jay C. Levinson präsentiert in diesem Standardwerk sein revolutionäres Konzept: kreative Ideen und Aktionen, die mit kleinem Mitteleinsatz große Wirkungen erzeugen. Dabei zieht er alle Register und beweist anhand vieler praktischer Beispiele, wie einfach es ist, Chancen für sich zu nutzen und das Marketing schneller, schlanker, flexibler und effektiver zu machen.

Vom Kriege Carl von Clausewitz 1914

Vom Glück des Strebens Chris Guillebeau 2015-04-14 Und jedem Streben wohnt ein Glück inne ... Zu Fuß quer durch die USA wandern oder so viele Vogelarten wie möglich beobachten - das sind nur zwei Beispiele für ungewöhnliche Herausforderungen, denen sich ganz gewöhnliche Menschen gestellt haben. Chris Guillebeau beschreibt, wie das Streben nach selbst gesteckten Zielen Sinn und Glück in das eigene Leben bringt. Chris Guillebeau hat sein Projekt, alle Länder dieser Erde zu bereisen, umgesetzt. Und er hat erkannt: Nicht das Ziel an sich ist am wichtigsten, sondern der Weg dorthin. Nach etwas streben, planen, äußere und innere Hürden überwinden - all dies macht uns oft glücklicher und lässt uns innerlich mehr wachsen als das Erreichen des Ziels selbst. Zahlreiche inspirierende Beispiele sowie praktische Ratschläge weisen dem Leser den Weg: So findet er seine ganz persönliche Herausforderung, so geht er sie an und verleiht damit seinem Leben mehr Bedeutung.

Das ABO-Zeitalter Tien Tzuou 2019-03-29 Im Zeitalter von Streaming-Anbietern wie Netflix und Spotify ist für moderne Kunden Zugang wichtiger als Eigentum. Dieser Trend hat mittlerweile auch Branchen erfasst, bei denen man es nicht auf den ersten Blick vermuten würde. In zehn Jahren werden wir alles abonnieren: IT, Fortbewegung, Einkaufen, Gesundheit oder Wohnen. Ob ein Unternehmen Software, Kleidung, Versicherungen oder Maschinen verkauft - sie alle müssen die Umstellung auf ein Abomodell bewältigen. Diese Umstellung bedeutet mehr als die bloße Entscheidung, nun Abonnements anstelle von Produkten zu verkaufen. Unternehmen müssen ihre Abläufe komplett neu erfinden - von der Buchhaltung bis zur IT. Dieses Buch liefert eine praktische Anleitung, wie man sein Unternehmen Schritt für Schritt in ein kundenzentriertes, nachhaltiges Ertragsmodell umwandelt.

Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg Napoleon Hill 2018-03-12 Ob Geld, Ruhm, Macht, Zufriedenheit, Sicherheit oder Glück - jeder von uns hat persönliche Ziele. Und jeder hat diesen Teufel in sich, der sich in Gestalt von Angst, Hinauszögern, Wut oder Eifersucht zeigt und uns an der Verwirklichung des einen oder anderen Ziels hindert. Napoleon Hill dringt an die Wurzel des menschlichen Potenzials vor und zeigt Ihnen, wie Sie diesen Teufel besiegen und mithilfe Ihres Verstandes Ihre Träume verwirklichen können. Ein Buch, das 1938 geschrieben und dann fast 80 Jahre verschollen war. Ein Buch, das seiner Zeit weit voraus war. Heute, in überarbeiteter und kommentierter Form von der Co-Autorin des Millionen-Bestsellers "Rich Dad Poor Dad", ist es aktueller denn je und gibt klare Antworten in einer unbeständigen Zeit. Auf einzigartige Weise zeigt Ihnen Napoleon Hill, wie Sie Ängste bezwingen. Hindernisse wirksam überwinden und in diesem Prozess nicht nur sich selbst, sondern auch Ihr Umfeld bereichern - scharfsinnig, kraftvoll und erkenntnisreich.

Das Handbuch für Startups Bob Dorf 2014-11-04 Ein Startup ist nicht die Miniaturausgabe eines etablierten Unternehmens, sondern eine temporäre, flexible Organisation auf der Suche nach einem nachhaltigen Geschäftsmodell: Das ist die zentrale Erkenntnis, die dem "Handbuch für Startups" zugrundeliegt. Es verbindet den Lean-Ansatz, Prinzipien des Customer Development sowie Konzepte wie Design Thinking und (Rapid) Prototyping zu einem umfassenden Vorgehensmodell, mit dem sich aus Ideen und Innovationen tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln lassen. Lean Startup & Customer Development: Der Lean-Ansatz für Startups basiert, im Unterschied zum klassischen Vorgehen, nicht auf einem starren Businessplan, der drei Jahre lang unverändert umzusetzen ist, sondern auf einem beweglichen Modell, das immer wieder angepasst wird. Sämtliche Bestandteile der Planung - von den Produkteigenschaften über die Zielgruppen bis hin zum Vertriebsmodell - werden als Hypothesen gesehen, die zu validieren bzw. zu falsifizieren sind. Erst nachdem sie im Austausch mit den potenziellen Kunden bestätigt wurden und nachhaltige Verkäufe möglich sind, verlässt das Startup seine Suchphase und widmet sich der Umsetzung und Skalierung seines Geschäftsmodells. Der große Vorteil: Fehlannahmen werden erheblich früher erkannt - nämlich zu einem Zeitpunkt, an dem man noch die Gelegenheit hat, Änderungen vorzunehmen. Damit erhöhen sich die Erfolgsaussichten beträchtlich. Für den Praxisinsatz: Sämtliche Schritte werden in diesem Buch detailliert beschrieben und können anhand der zahlreichen Checklisten nachvollzogen werden. Damit ist das Handbuch ein wertvoller Begleiter und ein umfassendes Nachschlagewerk für Gründerinnen & Gründer. Von deutschen Experten begleitet: Die deutsche Ausgabe des international erfolgreichen Handbuchs entstand mit fachlicher Unterstützung von Prof. Dr. Nils Högsdal und Entrepreneur Daniel Bartel, die auch ein deutsches Vorwort sowie sieben Fallstudien aus dem deutschsprachigen Raum beisteuern.

Built to Sell John Warrillow 2011-04-28 According to John Warrillow, the number one mistake entrepreneurs make is to build a business that relies too heavily on them. Thus, when the time comes to sell, buyers aren't confident that the company-even if it's profitable-can stand on its own. To illustrate this, Warrillow introduces us to a fictional small business owner named Alex who is struggling to sell his advertising agency. Alex turns to Ted, an entrepreneur and old family friend, who encourages Alex to pursue three criteria to make his business sellable: * Teachable: focus on products and services that you can teach employees to deliver. * Valuable: avoid price wars by specialising in doing one thing better than anyone else. * Repeatable: generate recurring revenue by engineering products that customers have to repurchase often.

3 Minute Summary of Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You by John Warrillow thimblesofplenty thimblesofplenty is a group of friends who also happen to be business people and avid readers. We wanted to keep up with the latest business books but found that time was a factor. So we divided out the work and each of us took a book and summarised it for the others. We thought it might be a great idea to share these summaries with you. For a small price and a 3 minute time investment, our summary gives you some of the wisdom from the book, some food for thought and hopefully the impetus to make some time to read the whole book!

Scaling Up Verne Harnish 2016-05-09 Es ist über ein Jahrzehnt her, dass Verne Harnish Bestseller Mastering the Rockefeller Habits in der ersten Auflage erschien. Scaling Up ist die erste große Neubearbeitung dieses Business-Klassikers, in dem praktische Tools und Techniken für das Wachstum zum branchenführenden Unternehmen vorgestellt werden. Dieses Buch wurde geschrieben, damit jeder - vom einfachen bis zum leitenden Angestellten - gleichermaßen zum Wachstum seines Business beiträgt. Scaling Up konzentriert sich auf die vier Haupt-Entscheidungsbereiche, die jedes Unternehmen angehen muss:

People, Strategy, Execution und Cash. Das Buch beinhaltet eine Reihe von neuen ganzseitigen Arbeits-Tools, darunter der aktualisierte One-Page Strategic Plan und die Rockefeller Habits Checklist™, die bereits von mehr als 40.000 Firmen in aller Welt für ein erfolgreiches Scaling Up verwendet wurden. Viele von ihnen schafften ein Wachstum auf \$10 Millionen, \$100 Millionen oder gar \$1 Milliarde und mehr - und konnten den Aufstieg sogar genießen! Verne Harnish hat bereits in viele Scaleups investiert.

Mein Afrika-Tagebuch Bill Bryson 2004

Launch Jeff Walker 2015-05-05 So geht verkaufen online! Ein Familienvater startet aus seinem Wohnzimmer mit einer Geschäftsidee. Sein Verbündeter: das Internet. Heute ist er Millionär und gibt sein Wissen in diesem Buch weiter. Am Anfang eines erfolgreichen Produkts steht eine erfolgreiche Markteinführung - neudeutsch: Launch. Jeff Walker ist seit beinahe 20 Jahren einer der weltbesten Spezialisten für erfolgreiche Launches. Mit seiner Hilfe haben seine Kunden bereits über 400 Millionen Dollar Umsatz mit ihren Produkten generiert. Nun erklärt Walker seine Methode Schritt für Schritt. Er gibt dem Leser eine detaillierte Gebrauchsanweisung an die Hand, wie dieser sein Produkt - sei es physisch oder eine Dienstleistung - online an den Mann bringen und augenblicklich Erfolg haben kann. Zahlreiche Beispiele beweisen: Es funktioniert!

Jagd auf Ikarus Timothy Zahn 2010-11-04 Ein ganz einfacher Job ... Als Jordan McKell, seines Zeichens Schmuggler und Kapitän ohne Raumschiff, den Auftrag erhält, die Ikarus samt hochbrisanter Ware zur Erde zu fliegen, sieht er zunächst keine größeren Probleme auf sich zukommen. Bereits der erste Zwischenstopp erweist sich als problematisch, ein Mitglied der Besatzung wird ermordet. Und ehe er sich versieht, ist McKell in eine intergalaktische Handelsverschwörung verwickelt, und das halbe Universum ist ihm auf den Fersen...

Wie eine Volkswirtschaft wächst... Peter D. Schiff 2011-12-13 "Halten Sie einen Vortrag über Volkswirtschaft, und Sie werden sehen, wie schnell Ihr Publikum müde wird. Erzählen Sie Ihren Zuhörern jedoch eine Geschichte, über die sie schmunzeln können, dann sind Sie in der Lage, ihnen fast alles beizubringen." Getreu diesem Motto lehrte der berühmte Ökonom Irwin Schiff seine Söhne die Grundlagen der Volkswirtschaft. Die Geschichte, die er Ihnen dazu erzählte, haben Peter und Andrew Schiff nun aufgeschrieben. Klug und amüsant an die heutige Zeit angepasst zeigen sie, wie politisches und ökonomisches Fehlverhalten den Zusammenbruch ganzer Volkswirtschaften auslösen können. Ihr Buch ist eine Fabel darüber, wie Politik und menschliche Schwächen dazu führen, dass die Gesetze von Angebot und Nachfrage missachtet werden - was bei allen Beteiligten zu massiven finanziellen Kopfschmerzen führt. Das Buch wurde im Rahmen der Frankfurter Buchmesse 2010 mit dem International Book Award 2010 ausgezeichnet.

Built to Sell John Warrillow 2012-12-24 Run your company. Don't let it run you. Most business owners started their company because they wanted more freedom—to work on their own schedules, make the kind of money they deserve, and eventually retire on the fruits of their labor. Unfortunately, according to John Warrillow, most owners find that stepping out of the picture is extremely difficult because their business relies too heavily on their personal involvement. Without them, their company—no matter how big or profitable—is essentially worthless. But the good news is that entrepreneurs can take specific steps—no matter what stage a business is in—to create a valuable, sellable company. Warrillow shows exactly what it takes to create a solid business that can thrive long into the future.

The Art of Selling Your Business John Warrilow 2021-01-12 Freedom. It's the ability to do whatever you want, whenever you want. It's the ultimate reward of selling your business. But selling a company can be confusing, and one wrong step can easily cost you dearly. The Art of Selling Your Business: Winning Strategies & Secret Hacks for Exiting on Top is the last in a trilogy of books by author John Warrillow on building value. The first, Built to Sell, encouraged small business owners to begin thinking about their business as more than just a job. The Automatic Customer tagged recurring revenue as the core element in a valuable company and provided a blueprint for transforming almost any business into one with an ongoing annuity stream. Warrillow completes the set with The Art of Selling Your Business. This essential guide to monetizing a business is based on interviews the author conducted on his podcast, Built to Sell Radio, with hundreds of successfully cashed-out founders. What's the secret for harvesting the value you've created when it's time to sell? The Art of Selling Your Business answers important questions facing any founder, including— • What's your business worth? • When's the best time to sell? • How do you create a bidding war? • How can you position your company to maximize its attractiveness? • Who will pay the most for your business? • What's the secret for punching above your weight in a negotiation to sell your company? The Art of Selling Your Business provides a sleeves-rolled-up action plan for selling your business at a premium by an author with consummate credibility.

Summary: Built to Sell BusinessNews Publishing 2014-11-12 The must-read summary of John Warrilow's book: "Built to Sell: Creating a Business that Can Thrive Without You". This complete summary of the ideas from John Warrilow's book "Built to Sell" shows how difficult it can be for business owners to become less involved in their business. In his book, the author explains an eight-step process that entrepreneurs can use to ensure that the business can run without them and become a valuable asset that can be sold. By following this plan, you can increase the value of your business and ensure it is successful in its own right. Added-value of this summary: • Save time • Understand key principles • Expand your business knowledge To learn more, read "Built to Sell" and follow the eight-step process to make your company more independent and a high-value asset.

Operation Shitstorm Ryan Holiday 2013-11-04 Nebenkriegsschauplatz wird auf einmal in den Medien gehypt und ein aussichtsreicher Kandidat zerstört. Irgendein Produkt oder eine Person wird auf einmal aus der Anonymität zur viralen Sensation katapultiert. Was Sie nicht wissen: Es gibt jemanden, der für all das verantwortlich ist. Im Regelfall jemand wie ich. Wer bin ich? Ich bin ein Medien-Manipulator. In einer Welt, in der Blogs die Nachrichten beherrschen und auch verfälschen, ist es mein Job, die Blogs zu kontrollieren - so gut, wie das einem Menschen überhaupt möglich ist. Warum teile ich diese Geheimnisse? Ich habe eine Welt satt, in der Blogs indirekte Bestechungsgelder annehmen, in der die Werber beim Schreiben der Nachrichten helfen, Journalisten Lügen verbreiten und keiner am Ende dafür verantwortlich gemacht wird. Ich ziehe den Vorhang über all diesen Vorgängen weg, weil ich nicht möchte, dass die Öffentlichkeit weiterhin für dumm verkauft wird. Ich werde Ihnen genau erklären, wie die Medien heute WIRKLICH funktionieren. Was Sie dann mit diesem Wissen anfangen, das überlasse ich ganz Ihnen

Hau rein! Gary Vaynerchuk 2010-09-20 Haben Sie ein Hobby, mit dem Sie sich den ganzen Tag beschäftigen könnten? Eine Leidenschaft, die Sie nachts wach hält? Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um mit dieser Leidenschaft Geld zu verdienen. In "Hau rein!" zeigt Ihnen Gary Vaynerchuk, wie Sie das Internet nutzen können, um aus Ihren Träumen ein lukratives Geschäftsmodell zu machen. Gary hatte Jahre damit zugebracht, auf die klassische Werbetour aus seinem Familienbetrieb einen nationalen Marktführer zu machen. Dann kam der Tag, der sein Leben veränderte. Er nahm eine Videokamera und machte sich mittels Social Networking ohne großen finanziellen Aufwand selbst zur erfolgreichen Marke. Am Ende dieses Buchs werden Sie Schritt für Schritt gelernt haben, wie Sie soziale Netzwerke nutzen können, um Ihre Träume als Unternehmer wahr werden zu lassen. "Hau rein!" ist das ultimative aktuelle Handbuch für Geschäftsleute und solche, die es werden wollen.

Lean Startup Eric Ries 2014-10-10 Der Weg zum eigenen Unternehmen ist nie ohne Risiko. Und bis die Firma sich auf dem Markt etabliert hat, dauert es. Wer doch scheitert, verliert in der Regel viel Geld. Genau hier setzt das Konzept von Eric Ries an. Lean Startup heißt seine Methode. Sie ist schnell, ressourcenfreundlich und radikal erfolgsorientiert. Anhand von durchgespielten Szenarien kann man von vornherein die Erfolgsaussichten von Ideen, Produkten und Märkten bestimmen. Und auch während der Gründungsphase wird der Stand der Dinge ständig überprüft. Machen, messen, lernen - so funktioniert der permanente Evaluationsprozess. Das spart enorm Zeit, Geld und Ressourcen und bietet die Möglichkeit, spontan den Kurs zu korrigieren. Das Lean-Startup-Tool hat sich schon zigtausenfach in der Praxis bewährt und setzt sich auch in Deutschland immer stärker durch.

Business Model Generation Alexander Osterwalder 2011-08-08 Wir leben im Zeitalter umwälzender neuer Geschäftsmodelle. Obwohl sie unsere Wirtschaftswelt über alle Branchengrenzen hinweg verändern,

verstehen wir kaum, woher diese Kraft kommt. Business Model Generation präsentiert einfache, aber wirkungsvolle Tools, mit denen Sie innovative Geschäftsmodelle entwickeln, erneuern und in die Tat umsetzen können. Es ist so einfach, ein Spielveränderer zu sein! Business Model Generation: Das inspirierende Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, die Geschäftsmodelle verbessern oder völlig neu gestalten wollen. Perspektivwechsel: Business Model Generation erlaubt den Einblick in die geheimnisumwitterten Innovationstechniken weltweiter Spitzenunternehmen. Erfahren Sie, wie Sie Geschäftsmodelle von Grund auf neu entwickeln und in die Tat umsetzen - oder alte Geschäftsmodelle aufpolieren. So verdrehen Sie der Konkurrenz den Kopf! von 470 Strategie-Experten entwickelt: Business Model Generation hält, was es verspricht: 470 Autoren aus 45 Ländern verfassten, finanzierten und produzierten das Buch gemeinsam. Die enge Verknüpfung von Inhalt und visueller Gestaltung erleichtert das Eintauchen in den Kosmos der Geschäftsmodellinnovation. So gelingt der Sprung in neue Geschäftswelten! für Tatendurstige: Business Model Generation ist unverzichtbar für alle, die Schluss machen wollen mit ›business as usual‹. Es ist wie geschaffen für Führungskräfte, Berater und Unternehmer, die neue und ungewöhnliche Wege der Wertschöpfung gehen möchten. Worauf warten Sie noch?

Der neue Minuten Manager Kenneth Blanchard 2016-03-11 Die Vermittlung der Kunst, bei Managern und Mitarbeitern Selbständigkeit und Eigenverantwortung zu entwickeln, hat den Minuten Manager zu einem Welterfolg gemacht. Hier ist der neue Minuten Manager, die überarbeitete Neuauflage für den Manager von heute. Kenneth Blanchard und Spencer Johnson, jeder für sich eine Legende der Unternehmer-Beratung, haben die bewährten Rezepte, wie man sich sinnvoll Ziele setzt und die Arbeit der Mitarbeiter erfolgreich begleitet, um neue und zusätzliche Erfahrungen und Geheimrezepte modernen Managements bereichert und in ein zeitgemäßes Gewand gekleidet.

Der Blaue Ozean als Strategie W. Chan Kim 2016-04-11 Das Buch ist ein globales Phänomen. Es wurde 3,5 Millionen Mal verkauft, in rekordverdächtigen 43 Sprachen publiziert und ist auf 5 Kontinenten zum Bestseller geworden. Nun ist es in einer aktualisierten und erweiterten Auflage neu erschienen. - Der internationale Bestseller: Jetzt mit neuem Vorwort, neuen Kapiteln und aktualisierten Fallstudien - Ein Bestseller auf 5 Kontinenten - Weltweit mehr als 3,5 Millionen Bücher verkauft - In 43 Sprachen übersetzt - Ein Wall-Street-Journal-, Businessweek- und Fast-Company-Bestseller Der von Organisationen und Branchen auf der ganzen Welt hochgeschätzte Bestseller stellt alles in Frage, was wir bisher über die Voraussetzungen strategischen Erfolgs zu wissen glaubten. Der Blaue Ozean als Strategie, vertritt die Ansicht, dass ein brutaler Konkurrenzkampf nur dazu führt, dass sich die Konkurrenten in einem blutrot gefärbten Ozean um rapide schwindende Gewinnmöglichkeiten streiten. Basierend auf der Untersuchung von mehr als 150 strategischen Schachzügen (im Lauf von mehr als 100 Jahren und in mehr als 50 Branchen) vertreten die Autoren die Ansicht, dass nachhaltiger Erfolg nicht auf verschärftem Konkurrenzkampf, sondern auf der Eroberung »Blauer Ozeane« beruht: der Erschließung neuer Märkte mit großem Wachstumspotenzial. Der Blaue Ozean als Strategie präsentiert einen systematischen Ansatz, wie man Konkurrenz irrelevant macht, und legt Prinzipien und Methoden vor, mit der jede Organisation ihre eigenen Blauen Ozeane erobern kann. Diese erweiterte Auflage enthält: - Ein neues Vorwort der Autoren: Hilfe! Mein Ozean färbt sich rot. - Aktualisierungen der in dem Buch behandelten Fälle und Beispiele, indem ihre Geschichte bis in die Gegenwart weiterverfolgt wird. - Zwei neue Kapitel und ein erweitertes drittes Kapitel: Ausrichtung, Erneuerung und Red Ocean Traps. Sie behandeln die wichtigsten Fragen, die die Leser in den vergangenen zehn Jahren gestellt haben. Der bahnbrechende Bestseller stellt das bisherige strategische Denken auf den Kopf und entwirft einen kühnen neuen Weg in die Zukunft. Hier können Sie lernen, wie man neue Märkte erschließt, auf denen Konkurrenz noch keine Rolle spielt. "Das ist ein extrem wertvolles Buch." Nicolas G. Hayek, Verwaltungsratspräsident, Swatch Group "Ein Muss für Manager und Wirtschaftsstudenten." Carlos Ghosn, President und CEO, Nissan Motor Co., Ltd. "Die Strategien von Kim und Mauborgne sind nicht nur neu, sondern auch praxisnah. Wir haben sie in unserem Unternehmen mit großem Erfolg umgesetzt." Patrick Snowball, Chief Executive, Norwich Union Insurance Wenn Sie mehr über die innovative Kraft des Buches wissen wollen, besuchen Sie blueoceanstrategy.com. Dort finden Sie alle Mittel, die Sie brauchen: praktische Ideen und Fallbeispiele aus staatlichen Unternehmen und der Privatindustrie, Lehrmaterial, Mobile Apps, aktuelle Updates sowie Tipps und Tools, mit denen Sie Ihre Reise auf dem Blauen Ozean erfolgreich gestalten können.

Rework Jason Fried 2010

Summary of John Warrillow's Built To Sell Milkyway Media 2022-06-27 Buy now to get the main key ideas from John Warrillow's Built To Sell What's the best way to build a successful company that can run without its owner? And what's the best way to share that information? John Warrillow created a theoretical story packed with information based on years of experience with business owners and the advice he received from his mentors. In Built to Sell (2011), Alex Stapleton, a fictional business owner, seeks the help of Ted Gorden, an imaginary entrepreneur. Using Ted's wise advice, Alex goes through the process of turning his company from a worthless one into a \$5 million business. Warrillow makes sure that his points are clear by including a more traditional step-by-step guide at the end of the book as well.

Cashflow Quadrant: Rich dad poor dad Robert T. Kiyosaki 2014-11-14 CASHFLOW® Quadrant, der zweite Teil des Bestsellers "Rich Dad Poor Dad" von Robert T. Kiyosaki, deckt auf, warum manche Menschen weniger arbeiten, mehr Geld verdienen, weniger Steuern zahlen und sich finanziell sicherer fühlen als andere. Bill Gates, Steve Jobs und Richard Branson haben die Schule ohne Abschluss verlassen und haben dennoch extrem erfolgreiche Unternehmen aufgebaut, für die viele der intelligentesten Absolventen der Universitäten arbeiten wollen. Statt, wie die meisten Angestellten, nur von einem Job zum nächsten zu wechseln, rät Robert T. Kiyosaki, die finanzielle Unabhängigkeit zu suchen und Geld für sich arbeiten zu lassen - als Investor. Dieses Buch beantwortet die wichtigsten Fragen zur finanziellen Freiheit und hilft dabei, in einer Welt des immer stärkeren Wandels tiefgreifende berufliche und finanzielle Veränderungen vorzunehmen.

Die Regeln des Managements Richard Templar 2010-04-15 Manche Zeitgenossen scheinen als perfekte Manager auf die Welt gekommen zu sein. Scheinbar spielend bewältigen sie die Fallstricke der Büropolitik, kümmern sich um die Probleme ihrer Mitarbeiter und haben auch mit nahezu unerreichbaren Zielen und endlosen Massen an Arbeit keine Probleme. Sie sagen und tun das Richtige und kommen mit jeder Situation zurecht. Wie schaffen sie das? Die Antwort ist einfach: Sie kennen die Regeln - die Regeln des Managements. Enthüllt werden diese Regeln nun von Richard Templar in seinem neuen Werk "Regeln des Managements". Der Bestsellerautor beschreibt, wie man als Manager andere behandeln und sich selbst verhalten soll. Wie schon in den vorangegangenen Bänden seiner Bestseller-Serie bringt Templar das komplexe Thema in 100 einfachen Regeln auf den Punkt. Locker geschrieben und sehr informativ - lesen Sie und werden Sie erfolgreich!

Résumé de 3 minutes de « Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You » par John Warrillow thimblesofplenty thimblesofplenty est un groupe d'amis qui sont également des businessmen et des fervents lecteurs. Nous voulions suivre les derniers livres de business mais nous trouvions que le temps était un facteur important à prendre en compte. Nous avons donc divisé le travail et chacun d'entre nous a pris un livre et l'a résumé pour les autres. Nous pensions que cela pouvait être une excellente idée de partager ces résumés avec vous. Pour un prix réduit et un investissement de 3 minutes, nos résumés vous offrent un peu de sagesse du livre, de quoi alimenter vos pensées et avec espérons-le, vous donneront envie de prendre le temps de lire le livre en entier.

Die Kunst des SEO Eric Enge 2012 Geballte Expertise von vier namhaften SEO-Profis: Die Kunst des SEO vermitteln das Wissen, das Sie für Aufbau und Durchführung einer erfolgreichen SEO-Strategie benötigen. Die beschriebenen Methoden reichen dabei von einfachen bis hin zu anspruchsvollen Manahmen. Auch aktuelle Entwicklungen beim Suchmaschinenranking werden einbezogen, so zum Beispiel der Einfluss von Social Media und Nutzerbeteiligung auf die Suchergebnisse. Kurzum: Die Kunst des SEO ist ein umfassendes und für alle SEO-Profis hochinteressantes Fachbuch. Ausgewählte Stimmen zur Originalausgabe: "SEO-Expertise ist heute eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches Online-Business. Dieses Buch, das von vier der besten SEO-Praktiker geschrieben wurde, die es gibt, vermittelt alles, was man heute in diesem Bereich wissen muss." Tony Hsieh, CEO von Zappos.com und Autor des Bestsellers

Delivering Happiness "Frei von Hype, reich an Fakten und vollgestopft mit Erkenntnissen, die unverzichtbar für jeden sind, der SEO umfassend verstehen möchte." Seth Godin, Autor von We Are All Weird und anderen Büchern

Zero to One Peter Thiel 2014-09-16 Wir leben in einer technologischen Sackgasse. Zwar suggeriert die Globalisierung technischen Fortschritt, doch das vermeintlich Neue, sind vor allem Kopien des Bestehenden. Peter Thiel, Silicon-Valley-Insider und in der Wirtschaftsgemeinschaft bestens bekannter Innovationstreiber ist überzeugt: Globalisierung ist kein Fortschritt, Konkurrenz ist schädlich und nur Monopole sind nachhaltig erfolgreich. Er zeigt: Wahre Innovation entsteht nicht horizontal, sondern sprunghaft - from Zero to One. Um die Zukunft zu erobern, reicht es nicht, der Beste zu sein. Gründer müssen aus dem Wettkampf des Immergleichen heraustreten und völlig neue Märkte erobern. Wie man wirklich Neues erfindet, enthüllt seine beeindruckende Anleitung zum visionären Querdenken. Ein Appell für einen Startup der ganzen Gesellschaft.

Die Kreativitäts-AG Ed Catmull 2014-09-29 Für jedes Unternehmen stehen Innovation und Kreativität ganz oben auf der Wunschliste. Doch nur wenige schaffen es, immer wieder Neues zu entwickeln. Pixar ist eines dieser Unternehmen. Die Pixar Animation Studios schreiben seit über 25 Jahren Erfolgsgeschichte mit Blockbustern wie "Toy Story", "Findet Nemo", "Cars" und vielen mehr. Ed Catmull, einer der Gründer von Pixar, gibt in seinem Buch tiefe Einblicke in die Unternehmensführung und das Management dieses außergewöhnlichen Unternehmens. Er zeigt, wie man mit Unsicherheit umgeht, zerstörerische Kräfte überwindet - und warum man viel mehr erreicht, wenn man den Mitarbeitern Freiheit gibt, statt sie zu kontrollieren.

The Four Scott Galloway 2017-11-20 "Die vier apokalyptischen Reiter" - so bezeichnet Marketing-Guru Galloway Amazon, Apple, Facebook und Google. Diese Tech-Giganten haben nicht nur neue Geschäftsmodelle entwickelt. Sie haben die Regeln des Wirtschaftslebens und die Voraussetzungen für Erfolg neu definiert. In dem respektlosen Stil, der Galloway zu einem der gefeiertsten Wirtschaftsprofessoren der Welt gemacht hat, zerlegt er die Strategien der Vier. Er führt vor, wie sie unsere grundlegenden emotionalen Bedürfnisse mit einer Schnelligkeit und in einem Ausmaß manipulieren, an die andere nicht herankommen. Und er zeigt, wie man die Lehren aus ihrem Aufstieg auf sein eigenes Unternehmen oder seinen eigenen Job anwenden kann. Ob man mit ihnen konkurrieren will, mit ihnen Geschäfte machen oder einfach in der Welt leben will, die von ihnen beherrscht wird - man muss die Vier verstehen.

#Girlboss Sophia Amoruso 2015-03-09 Sie verkörpert den Traum aller Mädchen - Sophia Amoruso ist hip, sexy und erfolgreiche Unternehmerin. Ihre turbulente und außergewöhnlich Geschichte liest sich wie ein Märchen: Ihr Leben und Buch waren Vorlage für die gleichnamige Serie "Girlboss". Der Inhalt. Sie ist ein durchschnittlicher Teenager mit einem langweiligen Nebenjob, den sie wegen der Krankenversicherung macht. Bis sie mit Anfang 20 anfängt, auf eBay Kleidung zu verkaufen: Erst ein Stück, dann zwei, und im Nu werden es immer schneller immer mehr. Acht Jahre später ist Sophia Amoruso Geschäftsführerin von "Nasty Gal", einem der erfolgreichsten Online-Versandhändler in der Modebranche, und eine Vorzeigeunternehmerin par excellence. Offen, ehrlich und mit viel Humor blickt sie auf ihren nicht immer einfachen Weg nach oben zurück. Und macht jungen Frauen Mut: Auch ihr könnt das schaffen!

Die drei Symptome eines miserablen Jobs Patrick M. Lencioni 2008-08-11 Als alle seine Angestellten Platz genommen hatten, begann Brian Bailey. Er entschied sich direkt auf den Punkt zu kommen: "Handzeichen bitte. Wie viele mögen ihre Arbeit?" Nichts geschah. Die Angestellten schauten einander an, als hätte Brian die Frage auf Russisch gestellt. "Okay, lassen Sie es mich klarer ausdrücken", lächelte er. "Wie viele von Ihnen freuen sich zur Arbeit zu gehen? Wie viele sind guter Dinge, wenn sie Morgen für Morgen zur Arbeit fahren?" Brian hätte sie auch fragen können, ob sie gerne mit einem Stock geschlagen werden. Niemand hob die Hand. Einige lachten sogar laut. Egal ob Tellerwäscher, Investmentbanker oder leitender Angestellte, jede Arbeit kann unglücklich machen. Auch wenn die Karriere noch so gut geplant und den eigenen Interessen und Fähigkeiten entsprechend gewählt wurde, quälen sich viele Menschen jeden Morgen zur Arbeit um abends noch frustrierter nach Hause zu kommen. Bestseller Autor und Business-Guru Patrick Lencioni erzählt die unvergessliche Geschichte Brian Baileys, eines pensionierten Vorstandsvorsitzenden auf der Suche nach dem Sinn in seiner Arbeit und seinem Leben. Auf einer ungewöhnlichen Reise, die ihn vom Vorstandszimmer eines angesehenen Unternehmens zu den Skipisten am Lake Tahoe und schließlich zur Bestellannahme einer bekannten Fastfood Kette führt, entlarvt Brian die drei Symptome, die jede Arbeit zu einer miserablen Angelegenheit machen können (fehlende Messbarkeit, Anonymität und Irrelevanz) und bietet Managern und Angestellten eine Lösung um sie einzudämmen. So versucht er Investmentbanker davon zu überzeugen, dass Arbeitszufriedenheit wichtig ist oder er motiviert den Pizzalieferanten freundlicher zu seinen Kunden zu sein.

The Art of Selling Your Business John Warrillow 2020-09-15

Built to Sell John Warrillow 2010-02-01 From the Publisher: America's 27 million business owners want to build sellable companies so that they can retire, travel, cash out, or just sleep well at night knowing they could sell. Unfortunately, just 1 out of 100 business owners are successful in selling their company each year because too many have built unsellable companies. Readers of Built To Sell will learn: -The 8 steps to creating a sellable company -How to attract multiple strategic bidders for their business -How to maximize their valuation and get the highest possible price for their business -The secret to getting their cash up front and avoiding a lengthy earn out Described by one reader as "John Grisham meets Jim Collins", John Warrillow's new book provides business owners with a blueprint for creating a sellable company.

Das Business des 21. Jahrhunderts Robert T. Kiyosaki 2019-03-18 Die zentrale These von Rich Dad Poor Dad-Autor Robert T. Kiyosaki lautet: Die Rechnung, zur Schule zu gehen, einen guten Abschluss zu erzielen, um später einen sicheren Arbeitsplatz zu erhalten und somit finanziell abgesichert zu sein, geht heute nicht mehr auf. Die einzige Möglichkeit, finanzielle Freiheit zu erlangen, besteht darin, sein eigenes Geschäft aufzubauen. Wie dies gelingen kann, erklärt der erfolgreiche Unternehmer in diesem Buch. Anschaulich und eindrücklich betont der Bestsellerautor, dass wirtschaftlich turbulente Zeiten keinen Hinderungsgrund darstellen. Ganz im Gegenteil: Gerade eine schwierige Wirtschaftslage ist der beste Zeitpunkt, um ein eigenes Unternehmen zu gründen. Warum? Ganz einfach: In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit werden Menschen kreativ. Sie brechen aus ihrer Komfortzone aus und ergreifen die Initiative. Das ist Unternehmergeist in Höchstform - und genau den möchte Robert T. Kiyosaki in Ihnen wecken. "Harte Zeiten brauchen harte Typen ... Und so bleiben nur noch zwei Fragen. Erstens: Sind Sie bereit, ein harter Typ zu sein? Und wenn Ihre Antwort "Ja" lautet, dann lautet die zweite Frage: Was wollen Sie nun tun? Die erste Frage kann ich nicht für Sie beantworten, aber ich kenne ganz genau die Antwort auf die zweite Frage. Um diese Antwort geht es in diesem Buch." Robert T. Kiyosaki

3 Minuten Zusammenfassung von Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You von John Warrillow thimblesofplenty 2015-09-23 Thimblesofplenty ist eine Gruppe von Freunden, die zufällig auch Geschäftsleute und Bücherwürmer sind. Wir wollten zu halten mit den neuesten Geschäfts-Bücher, fand aber Zeit war ein Faktor. So wir haben die Arbeit geteilt und jeder von uns nahm ein Buch und es für die anderen zusammengefasst haben. Wir haben gedacht dass es eine gute Idee wäre, diese Zusammenfassungen mit Ihnen zu teilen. Für einen kleinen Preis und eine 3 Minuten Zeitaufwand unsere Zusammenfassungen bietet Ihnen einige der Weisheit aus dem Buch, einige Denkanstöße und hoffentlich den Anstoß, Zeit machen, das ganze Buch zu lesen!

Immer erfolgreich James C. Collins 2005

Buyology Martin Lindstrom 2009-08-10 Was wissen wir eigentlich wirklich darüber, warum wir kaufen, was wir kaufen? Niemand hat bisher erschlossen, was genau in unserem Gehirn passiert, wenn wir Kaufentscheidungen treffen - der Marketingguru Martin Lindstrom ändert das jetzt. In seinem Bestseller »Buyology«, der in 25 Sprachen übersetzt wurde, präsentiert der gebürtige Däne die faszinierenden Ergebnisse seiner revolutionären Neuromarketingstudie, in der er erstmals die unmittelbare Wirkung von Marketing auf das menschliche Gehirn untersucht. Er zeigt, was selbst die raffiniertesten Unternehmen, Werbemacher und Marketer noch nicht über unsere Kaufgedanken wissen, räumt mit den gängigen Vorurteilen über unser Kaufverhalten auf und liefert uns spannende Erkenntnisse über die Beeinflussung unserer Entscheidungen, unser Kaufverhalten und letztlich uns selbst.