

<<商战>>

图书基本信息

<<商战>>

内容概要

本书重点阐述了商战中的四种常用战略形式，如防御战、进攻战、侧翼战和游击战，针对每一种形式又提出了三条应遵循的原则，以及如何在具体的商战中应用这些原则。

本书分析了商战中的实际案例：可口可乐与百事可乐的战役，汉堡王与温迪斯对麦当劳的挑战以及DEC对阵IBM等。

这些人们熟知品牌的案例在作者精心的组织下，使读者不仅加深了对本书中心思想的理解，而且学习了如何在实战中具体应用各种营销战略和策略的技巧。

定位思想正在以下组织或品牌中得到运用

?王老吉6年超越可口可乐，成为“中国饮料第一罐”

?东阿阿胶5年市值增长15倍，从20亿元到300亿元

?劲霸男装、香飘飘奶茶、芙蓉王香烟、方太厨电、九阳豆浆机、涪陵乌江榨菜、会稽山绍兴酒、大长江集团（豪爵摩托）、立白集团、乡村基快餐、雅迪电动车.....

?IBM成功转型，重铸辉煌

?西南航空后来居上，市值超美国航空业三强总和

?惠普、宝洁、汉堡王、美林、默克、雀巢、施乐、百事、宜家等财富500强企业，“棒！

约翰”、莲花公司、泽西联合银行、Repsol石油、ECO饮用水、七喜.....

<<商战>>

作者简介

艾·里斯

里斯伙伴（全球）营销公司主席，营销史上的传奇大师、全球最顶尖的营销战略家，定位理论创始人之一。

2008年，作为营销战略领域的唯一入选者，与管理学之父彼得·德鲁克、GE前CEO杰克·韦尔奇一起被美国《广告时代》评为“全球十大顶尖商业大师”。

目前，艾·里斯专门辅导全球500强企业如微软、宝洁、GE等的营销战略。

杰克·特劳特

全球最顶尖的营销战略家，“定位”之父。

1969年提出商业中的“定位”观念，并在实战中不断开创与完善了定位理论。

目前是特劳特全球伙伴公司（www.troutandpartners.com）总裁，该公司是美国最负盛名的国际营销咨询公司之一，在全球26个国家设有分公司。

他的作品有《定位》、《重新定位》、《商战》、《什么是战略》等畅销书。

<<商战>>

书籍目录

致中国读者

总序

前言

20周年版序

4种战略形式

绪论 商业就是战争

商业需要新思想

面向顾客

面向竞争对手

未来的销售计划

克劳塞维茨可能是对的

为商战辩护

第1章 2500年的战争

马拉松战役：公元前490年

埃尔比勒战役：公元前331年

美陶鲁斯战役：公元前207年

黑斯廷斯战役：1066年

克雷西战役：1346年

魁北克战役：1759年

邦克山战役：1775年

特伦顿战役：1776年

奥斯德立兹战役：1805年

滑铁卢会战：1815年

巴拉克拉瓦战役：1854年

葛底斯堡战役：1863年

索姆河战役：1916年

色当战役：1940年

第2章 兵力原则

交战中的数学法则

商战中的数学法则

“优秀员工”谬误

“优质产品”谬误

“要是你真那么聪明的话，怎么没富起来呢？”

第3章 防御优势原则

防御中的数学法则

胜利的果实

别去逞英雄

奇袭产生的摩擦使得防御更有力

发动进攻需要时间

第4章 竞争的新时代

第5章 战地的本质

第6章 战略形式

第7章 防御战原则

第8章 进攻战原则

<<商战>>

- 第9章 侧翼战原则
- 第10章 游击战原则
- 第11章 可乐战
- 第12章 啤酒战
- 第13章 汉堡包战
- 第14章 计算机战
- 第15章 战略和战术
- 第16章 商业将领
- 附录A 定位思想应用
- 附录B 企业家感言

<<商战>>

章节摘录

第1章 2500年的战争 基本原则：集中优势兵力。

不论在什么情况下，都应该首先和尽力做到这一点 ——卡尔·冯·克劳塞维茨 如果你认为商业就是战争的话，那么我们就要从中受益。

我们以研究战争史为开端，可以从战争史中学到许多有用的东西。

根据威尔·杜兰特（Will Durant）和阿里尔·杜兰特（Ariel Durant）的论述，在过去有记载的3438年历史中，只有268年没有战争。

早期历史大都详细记载了成功的军事战役和战斗。

早在耶稣基督诞生之前，世界各地就已有正规部队在战场上短兵相接。

在无数的两军对垒过程中，军事战略日臻完善。

马拉松战役：公元前490年 公元前490年，1.5万波斯（即现在的伊朗）人在雅典西北部的马拉松海湾登陆，他们面对的是1.1万雅典人。

希腊人虽在数量上处于劣势，但他们拥有一个很大的优势，即步兵方阵，每一个希腊士兵都举起盾牌，盾牌交叠，既保护了自己，同时又一定程度上保护了位于自己左边的人。

波斯人只习惯于单打独斗，对这种步兵方阵难以适应。

这样，6000名波斯士兵在仅仅200名雅典士兵面前倒下，成为经典的赫兹对安飞士战役的早期翻版。

在马拉松战役中，人们学会了集中兵力团结作战的军事战略思想。

当然，我们今天之所以能记住这一事件是因为菲迪皮迪兹（Pheidippides）的英勇行为。

他跑了35000多米路到雅典，一到达就冲口而出：“庆祝吧！

我们胜利了！

”他喊完就倒地而亡。

现在，马拉松长跑运动员要跑42000多米。

当然，他们在赛跑前不必先同波斯人打仗。

埃尔比勒战役：公元前331年 在马拉松战役的150年之后，世界见证了亚历山大大帝的强大势力。

亚历山大曾跟亚里士多德读书，喜欢荷马史诗，勇敢而谨慎，就像是早期的托马斯·沃森（Thomas Watson）。

亚历山大在多瑙河畔多次获胜后匆忙回家，却发现大流士（Darius）领导下的波斯人又来找麻烦。

大流士选了300名智士，其中有个人叫狄摩西尼（Demosthenes）。

狄摩西尼堪称最早的广告代理人之一，他到处散播谣言说亚历山大的军队已经灭亡。

厉兵秣马数年，决战于公元前331年在埃尔比勒爆发。

历史上对大多数的军事战斗的记载都非常详尽，就算是在2300多年后的今天，我们仍能看到交战双方军队的战斗序列。

试想，宝洁公司的销售计划哪个能保留到43世纪？

……

<<商战>>

编辑推荐

《商战》编辑推荐：读懂商业实战，必读《商战》。

四种战略形式，导演商战百态。

麦当劳和肯德基，百事和可口可乐，蒙牛与伊利，360与QQ.....一幕幕上演，大竞争时代已经到来，商战正在全球各地爆发和升级，在全世界的每一个角落，每一家企业都在争夺其他企业的生意。

特劳特耗费20年的心血总结，第一本写给企业家的商业实战战术书，直接指导企业行动！

定位理论演绎商战，解读纷纭错杂的商业实战。

四种战略形式——防御战、进攻战、侧翼战、游击战，周详的作战原则，无论领导者、跟随者甚至游击者，均可以在竞争中正确应对，获取胜利。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>