

<<御风展业>>

图书基本信息

书名：<<御风展业>>

13位ISBN编号：9787115265005

10位ISBN编号：7115265003

出版时间：2012-10

出版单位：人民邮电出版社

作者：赵民，戎明迈，唐严华

页数：235

字数：150000

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>

<<御风展业>>

前言

古来青史谁不见 由于职业的原因,我经常出差到各个城市。

每到一个城市,只要有时间,我总要去看看当地的著名大公司和典型小公司,后者也就是那些需要“从零到一亿”和“从一亿到十亿”的公司。

在今天这个世界,不好的一面是,城市变化太快,一年不来可能就不认识了,几年不来肯定不认识了;好的一面是,几年不来,当年的创业小公司,有的已经过十亿了,个别已经成长为大公司了。

这种巨大的成长陞,就是我们这个时代最伟大和最激动人心的进步:创业创新创优、成长成熟成功。

古来青史谁不见?

回溯20年前的1992年,那年万科有多大?

联想有多大?

美的有多大?

华为有多大?

这些现在收入过千亿的大公司,当时无一例外都是名不见经传的创业小公司。

回溯15年前的1997年,绿地在哪里?

新浪在哪里?

恒大在哪里?

搜狐在哪里?

这些如今大名鼎鼎的公司,当年可能没人搭理。

回溯10年前的2002年,奇瑞在哪里?

比亚迪在哪里?

10年前,有谁敢预言,沃尔沃汽车的董事长是一个叫李书福的来自中国浙江的企业家?

2002年的中国互联网行业,百度在哪里?

腾讯在哪里?

阿里在哪里?

当当在哪里?

这些现在称王称霸的公司,当年可能九死一生。

可以说,从1992年开始的20年,是中国历史上创业最辉煌、故事最曲折、结果最激动人心的20年:一大批创业企业,从零开始,经一亿、略十亿、过百亿,最终成为举足轻重的大企业。

研究创业小公司的成长规律,就是认知领军大公司的培养规律。

我一直坚信着这样一个“正略创业矩阵”:在中国创业,一定既要深刻认知中国国情,通人性;又要深刻认知管理规律,懂科学。

我们经常可以看到很多非常成功的优秀企业家,他们可能没有读过多少年的书,学历不高,但是,他们非常了解中国社会、了解中国人的人情世故,所以,他们创业才会很成功。

我们还经常看到,很多创业活下来的企业,一直徘徊在几千万、几个亿的规模,成为长不大的“小老树”。

为什么?

因为他们不相信、不认知、不尊重管理规律,不相信企业管理是一门学问、一门科学,不愿意按照科学规律来办事。

结果是,前不见出路,后不见退路,只能念天地之悠悠,独怆然而涕下。

在中国年轻人的创业大潮中,长江后浪推前浪。

创业是一条不归路,只有坚持下去,只要坚持下去,就一定是古来青史谁不见,今见功名胜古人。

2012年8月5日16:56 安静的周日下午,只有窗外的知了声声

<<御风展业>>

内容概要

《御风展业——企业从1亿到10亿》选取了联想、美的、恒大、国美、盛大等12家企业，重点探讨了它们从1亿元发展到10亿元规模这一阶段的战略布局、关键事件以及企业家在企业不同发展阶段的角色转变和个人作用。

书中既展现了不同企业的发展历程和不同的企业文化，也浓墨重彩地描述了企业家们的传奇经历和人格魅力。

《御风展业——企业从1亿到10亿》适合企业中高层管理者和相关行业的咨询师、相关专业的高校师生阅读。

<<御风展业>>

作者简介

赵民，正略钧策创始人，董事长
瑞士达沃斯“世界经济论坛”中国理事会成员，先后被聘为北京大学、清华大学、中国人民大学等大学的管理学院或商学院的客座教授、讲座教授或客座研究员。

著有《决战》和《坐地日行八万里》等7本书。
先后受邀担任《经济观察报》、《中国企业家》等杂志的专栏作家，中央电视台《对话》、《赢在中国》及东方卫视《波士堂》、《谁来一起午餐》等节目的嘉宾和策划顾问。

戎明迈，财经作家

潮汕人，南方报业传媒集团后起之秀，专注研究企业史和经济史，现供职于广东省委机关刊物《南方》杂志。

曾任《南方都市报》资深记者6年。

著有《裸泳者：20位政商巨子的时代切片》。

其“王石房价拐点论”，“南航认沽权证事件”、“珠三角规划纲要”等深度报道在业界产生较大反响

<<御风展业>>

书籍目录

- 联想：柳传志如何创业
 40岁创业：历经艰苦
 联想的“贸工技”发展道路
 扛起民族产业的大旗
 海外发展三步曲：艰难上市
 做企业有点像爬珠峰
 别拿长跑当短跑
- 美的：何享健的“美的”人生
 不安分的创业
 “电脑”释兵权
 引进人才放权有道
 牵手巩俐推品牌
 抢吃上市的螃蟹
 退休与接班
- 恒大：许家印凤凰涅槃
 许家印不做打工仔
 回忆创业艰辛
 红海战略与三年计划
 恒大的三阶段论
- 新希望：刘永好的第一桶金
 顺潮流而动
 价格战“血拼”正大集团
 企业经营的三个层次
 私企壮大五大秘籍
- 富士康：代工王之谜
 阿里山的神木
 新龟兔赛跑
 快鱼吃慢鱼
 价格的剃刀
 郭台铭对中小企业创业者的告诫
- 国美：黄光裕式扩张
 黄光裕创业艰辛路
 国美式扩张：“价格屠夫”
 连锁控制终端的圈地运动
 上市并购实现跨越式增长
- 阿里巴巴：寻找商业模式
 互联网元年
 阿里巴巴与“十八罗汉”
 寻找商业模式
 “达摩五指”勇敢一跃
 上市与归零
- 盛大：陈天桥的传奇
 人生的第一个300 万美元
 绝境中的“传奇”赌局
 五年成就一个首富

<<御风展业>>

盛大如何走过这六年
娃哈哈：小生意如何做成大买卖
宗庆后42岁创业
小鱼吃大鱼
娃哈哈的营销模式
创业23年的体会
宗庆后谈管理
雅戈尔：传统产业找蓝海
知青李如成
寻找传统产业的蓝海
突围“三大战役”
李如成的“拿来主义”
蓝色光标：赵文权们的公关生意
红海中的蓝色光标
蓝色光标的扩张模式
达晨点石成金
并购者蓝色光标
“赵文权们”的公关“内幕”
洽洽食品：陈先保的“瓜子第一股”
陈先保的“洽洽”舞步
小瓜子有大生意
红海中的蓝海
参考文献

<<御风展业>>

章节摘录

1984年，40岁的柳传志踏上创业之路，谁也未曾料到，他将由此翻开中国企业史传奇的一页。

柳传志主导的联想，如何在中关村密密麻麻倒下的高科技企业中勇敢地站起来？

观察的维度有很多种，不少专家、学者已经写就企业史及传记。

1999年，联想成立15周年，柳传志将过去的那15年划分为五个战略发展阶段：1984—1988年、1988—1994年、1994—1997年、1997—1999年、1999年之后。

对于联想这个“巨无霸”，我们主要观察1988—1994年，其产值从1个亿到10个亿的发展历程。

40岁创业：历经艰苦 柳传志1944年4月29日生于上海，祖籍江苏镇江。

美国《商业周刊》说他是“衔着红色银勺子出生”，意即他出身富贵，其家庭又富有革命传统。

1984年11月，柳传志和11个同伴在中国科学院计算所20万元资金的支持下，成立了中国科学院计算技术研究所新技术发展公司，当时公司由王树和任总经理，柳传志、张祖祥任副总经理。

1986年7月柳传志正式接任总经理。

据柳传志后来自己说，走上创业之路，是因为“憋得不行”，“我们这个年龄的人，大学毕业有精力不知道干什么好……”“突然来了个机会，特别想做事。”

科学院有些公司的总经理回首过去，总喜欢讲他们从前在科研上都多有成就，是领导硬让他们改行。我可不是，我是自己非改行不可。

”柳传志非要从头开始的时候，已经整整40岁了。

创业之前，柳传志在科学院计算所外部设备研究室做了13年磁记录电路的研究。

柳传志不太愿意提起那段经历，因为“虽然也连续得过好几个奖，但做完以后，却什么用都没有，一点儿价值都没有。”

只是到最后，1980年，我们做了一个双密度磁带记录器，送到某个飞机试飞研究所，用了起来。

我们心里特别高兴。

但就在这时候，我们开始接触国外的东西，发现自己所做的东西和国外有差距。

这使得我坚决地想跳出来”。

有人说，柳传志创业的传奇意义不仅在于他领导联想由11个人20万元的小公司成长为中国最大的计算机公司，更重要的是，他的传奇故事对许多立志创业的青年人来说是一种激励，这个传奇让每一个中关村创业青年都可以怀有这样一个希望：“如果我足够地努力，也可以像柳传志那样成功。”

”柳传志说过，“困难无其数，从来不动摇”，这是千真万确的。

联想在成长的过程中，可能比大家面临的困难更多，这其中主要是环境困难。

20世纪80年代，我国刚开始向市场经济转型，各种商业行为有待规范，联想因此被骗过多次。

柳传志最初起家的20万元资本，大概不到半年的时间就被人骗走了14万元。

1987年，联想在深圳被一家私人的进出口公司骗走了300万元，当时柳传志在那家公司蹲守了很长时间，最后把这笔钱追了回来。

当时一些部门对创办高科技企业既不理解也不支持，联想推出了第一代产品——联想式汉字系统，有关部门找上门来，认为超利润要罚款，柳传志带着同事多次去跟该部门沟通、解释。

当时他已经40多岁了，在科学院里是有一定地位的技术人员，可遇到这些困难也要很快进行心理调整。

再举一个例子，联想当初走的是“贸工技”这条路，柳传志最高的理想就是做自己品牌的电脑，以为条件具备时就可以申请批文，但他发现当时根本拿不到申请单。

后来，联想和香港的一家小公司合作，办起了香港联想，用做代理业务挣的钱开了一个“小作坊”，生产电脑主机板并到国外去参加展览。

有关部门的领导在参观展览会时发现竟然有个摊位是内地公司开的，后来就找到柳传志给了批文。

大家可以想象，这跟今天的条件有多么大的不同。

柳传志说：“当时的困难和今天创业者遇到的困难完全不同，要不是憋着一股‘我非做成不可’的劲儿，早就坚持不住了。”

但我们就在这种情况下也没有动摇过，只是想尽办法过这个关。

<<御风展业>>

” 柳传志还说：“另外也要经受住诱惑，比如当时联想组装电脑要进口元器件，进口就需要有批文，联想发现倒卖批文比做电脑赚钱容易多了，很多人第一桶金都是这么来的。但联想能够不受诱惑，是因为我们想清楚了，要把路走好，不要在改革中做牺牲品。

” P3-5

<<御风展业>>

编辑推荐

联想、国美、富士康、美的等明星企业当年如何跨过亿元门槛柳传志、许家印、刘永好、郭台铭、黄光裕精彩的创业人生和起起落落

<<御风展业>>

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>