

<<变革力>>

图书基本信息

书名：<<变革力>>

13位ISBN编号：9787212047450

10位ISBN编号：7212047457

出版时间：2012-6

出版时间：安徽人民出版社

作者：康毅仁

页数：280

字数：233000

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>

<<变革力>>

前言

成功者有成功者的哲学，成功有成功的理由。

多年来，沃尔玛矢志不渝地采用基于“总成本最低”这一经营原则和“商业营销模式”，一路走来，一路壮大。

并在追求“总成本最低”的“商业营销模式”上显示出自己的万丈雄心。

沃尔玛从事的是最传统的产业——零售行业；使用的是最简单的战略——低价制胜；却创造了最辉煌的成就——世界第一。

从1962年山姆·沃尔顿开第一间连锁性质的零售店算起，沃尔玛经过50年的发展，把一家又一家大小公司兼并或者甩在身后，最终成为全球零售业的领头羊，登上世界500强的榜首，创造了传统行业发展的奇迹。

世界500强创造的辉煌神话为所有渴望成功的个人和企业管理者所羡慕，激励着所有渴望攀登事业巅峰的人们，研究和挖掘世界500强经营策略和管理方法也成为必需。

另外，世界500强在商业竞争中战胜对手逐步走向卓越的众多策略，对中国本土零售业产生了巨大的启示，成为中国零售企业未来发展的指引。

本书作者经过多年的分析和研究，选取沃尔玛发展历程中的经典案例，从企业文化、品牌、市场、渠道、管理、危机处理以及用人等方面，用全景式的、立体的手法把沃尔玛成长、壮大的全过程清晰地呈献给读者。

全书语言轻松生动，又不失专业性，相信读者一定能有所收获。

<<变革力>>

内容概要

在本书中，作者通过对IBM 100年的历史回顾，首度剖析了企业如何在竞争如此激烈的环境下做强、做大、做久的八大核心变革。从IBM 100年来发展历程中探讨一个企业如何在激烈的市场竞争中持续高增长、如何在变化的世界中华丽转型保持遥遥领先的地位、如何持续创新为企业发展创造源源不断的动力。本书同时回顾了IBM中国的发展历程，以期分享对中国企业如何顺利实现海外拓展、从而成为全球化企业的一些思考；并以IBM中国为蓝本，第一次近距离描述了IBM转型的实际做法。任何一个想要基业长青的企业，都能从IBM的管理之道中，找到一些值得借鉴的百年智慧。

<<变革力>>

作者简介

康毅仁，中国杰出的职业经理人，历任美的人力资源部主任，紫光广州分公司营销部经理，用友股份上海分公司投资部经理，现任索尼中国公司企业划部顾问。

<<变革力>>

书籍目录

前 言

绪论 蓝色帝国的崛起与变革

一场蓝色的IT风暴

变革领导体制

企业理念重塑

技术风暴

第一章 卓越的变革者

先驱者

PC传奇缔造者

力挽狂澜的“合作者”

新纪元的开创者

最“温柔”的掌舵者

第二章 管理体系变革

管理理念

管理模式

第三章 企业文化变革

树立准则之碑

以人为本

第四章 超级物流变革

供应链的整合与重组

降低采购成本

物流大整合

第五章 市场营销变革

舞出精彩

品牌整合

市场营销策略

直销之战

第六章 客户服务变革

打造金牌客服

精益求精的全方位服务

重塑呼叫中心

以客户为中心

第七章 全球视野变革

全球扩张

大鱼吃小鱼

电子商务时代

第八章 品牌理念变革

征战软件市场

谱写中间件传奇

收购瑞理

打响品牌战略

<<变革力>>

章节摘录

扭转乾坤 1985年,约翰·埃克斯(John F. Akers)接替约翰·欧佩尔担任IBM总裁。第二年,他成为公司第六任董事长。

海军飞行员出身的约翰·埃克斯,上任两年内不仅业绩平平,而且遇到了各种麻烦事,其中最头痛的就是个人电脑兼容机。

市场开放政策像一柄锋利的“双刃剑”:一面把IBMPC送上了成功的巅峰,一面又造就了众多的仿造者。

几年之后,被IBM扶植起来的兼容机厂商已经占领了全球市场的55%,超过了IBM公司本身。

1987年4月,IBM公司出人意料地走出一步“臭棋”,推出所谓“微通道结构”总线技术,新研制的IBMPS2电脑不与原来的ISA总线兼容。

IBM采用新的总线结构,原本是想防止兼容机仿造,却使自己的PS2无法被用户广泛接受。

兼容机厂商自然不愿继续唯IBM马首是瞻,就在PS2电脑推出的同一天,以康柏公司为首的九大兼容机厂商,共同宣布采用与原总线兼容的新标准,极大地削弱了IBM的市场地位。

这样,以PC开放策略大获其利的“蓝色巨人”,重重地关上了开放的大门,从而丧失了指挥这个产业的资格。

当历史跨进20世纪90年代后,IBM的主要财源--大型主机业务也遭到接连不断的打击。

由于个人电脑和工作站的功能越来越强大,大型主机需求量剧减,IBM公司终于走进泥潭。

IBM的状况迅速变得惨不忍睹:从1990年到1993年连年亏损,连续亏损额达到168亿美元,创下美国企业史上第二高的亏损纪录;公司股票狂跌到史无前例的每股40美元;IBMPC机被挤出国际市场前三名,大型机产品大量积压,无人问津。

事实上,已经没有人认为这家巨型公司还有挽救的可能性,它的失败正如它的成功一样,甚至被商学院写进了教科书。

约翰·埃克斯一度打算把它分为13个部分,重蹈AT&T(美国电报电话公司)的覆辙。

1993年1月,无计可施的约翰·埃克斯向董事会递交了辞呈。

在历任董事长中,约翰·埃克斯创下了空前差劲的纪录,导致了世界上最大、最老、曾经最成功的跨国电脑公司的土崩瓦解。

10年前,IBM的董事长曾经是世界上抢手的职位,可如今董事会竟然派出一个“寻人委员会”,满世界为公司找职业经理人,因为谁也不愿接收这个烂摊子。

1993年4月1日,IBM公司在纽约希尔顿饭店召开的一次非同寻常的记者招待会,宣布由路易斯·郭士纳(Louis V. Gerstner)接任董事长兼首席执行官。

这是IBM董事会为挽救败局实行的“跨行业拜帅”--路易斯·郭士纳是著名的“食品大王”,原任职于美国最大的RJR食品烟草公司。

IBM认为只有启用这样的人,才能革除陈规陋习,带来与传统彻底决裂的契机。

路易斯·郭士纳四兄弟都在企业界声名远扬,他本人更是出类拔萃。

先在达特默斯大学攻读工程学位,再拿到哈佛大学的MBA,然后进入麦肯锡管理咨询公司,28岁成为合伙人,33岁升任总监,继而就任过数家大公司的总裁,充分显示其过人的管理才能。

受命于危难之中的路易斯·郭士纳,头顶着沉重的压力走马上任,他要动真格地重组IBM。

路易斯·郭士纳一反公司传统,半年之内果断裁员4.5万人。

他彻底摧毁了旧的生产模式,下令停止了几乎所有的大型电脑生产线,打烂了一切不必要的束缚。

同时,在公司如此困难之际,他还调动资金新建了北卡罗莱那州的PC电脑生产工厂,发誓要让IBM在PC电脑市场上重振雄威。

他对技术部门说:“IBM过去在封闭和专有的舞台上扮演过角色,今天,只有傻瓜才会这样干。”

他甚至下令取消穿着蓝色西装的限制,“蓝色巨人”将一改过去的单一色调,呈现出缤纷的色彩,不再允许老态龙钟的慢节奏。

通过大刀阔斧的改革,1994年,IBM公司获得了自20世纪90年代以来第一次赢利,赢利额为30亿美元。

<<变革力>>

初步扭转亏损局面后，路易斯·郭士纳把发展目标定位于因特网。

1995年，路易斯·郭士纳首次提出“以网络为中心的计算”（简称NCC），他认为网络时代是IBM重新崛起的最好契机。

6月5日，他的一项大胆举措把电脑业界惊出一身冷汗：IBM斥巨资35亿美元强行收购了莲花（Lotus）软件公司，他看中的是网络软件Notes。

路易斯·郭士纳说：“莲花Notes将是IBM发展战略关键的组成部分。

”他通过调查得知，莲花公司凭借Notes控制了34%以上的企业网络市场，IBM收缴到Notes，将以最短的时间，从最快的捷径突进网络，世界再也不敢轻视这家正在转型的老牌公司。

IBM向网络战场的两个侧翼同时发动攻势：高端大型服务器和低端PC台式终端机、笔记本电脑。正面战场则以工作站为主攻方向，RS6000工作站电脑一炮打响--它的另一名称叫“深蓝”，击败棋王卡斯帕洛夫的传奇故事，使它成为网络时代最伟大的英雄。

“蓝色巨人”重新焕发出昔日的风采，营业额首次突破了700亿美元，这个数字是微软公司的7倍，一直不景气的PC电脑销售额也上升了25%。

1997年1月，路易斯·郭士纳总结说：“现在是我们结账的时候了，1994年我们明白自己能够生存；1995年是我们稳住阵脚的一年；1996年显示我们能够增长；1997年我们将向世人表明，我们将再次成为领袖，我们不再需要任何借口。

”IBM这年营业收入达到785亿美元，犹如一头惊醒的睡狮，向全世界发出昔日雷鸣般的吼声。

路易斯·郭士纳指出：“本行业一个最重要的事情，是每隔10年左右，你就有机会重新划分竞争领地。

我们眼下就正处于重新划分的阶段，未来的赢家和输家都将产生于此。

”他代表IBM公司向世界宣布：“‘蓝色巨人’渴望最终打赢这场他们曾经输掉的战争。

”

.....

<<变革力>>

媒体关注与评论

向IBM学习，当然也只能向IBM学习，不要别出心裁，不要盲目创新，不要自以为是。IBM的管理也许不是全世界最好的，我们员工也有可能冒出来一些超过IBM的人，但是我只要IBM。只有谦虚、认真、扎实、开放地向IBM学习，这个变革才能成功。

——任正非语录 大型企业的成功重组绝不是依靠运气取得的，正像IBM的情况所展示的：战略、执行及领导能力，是构成这项伟大实践必不可少的要素。

——联想集团主席柳传志 企业转型是一个企业发展到一定阶段必须面对的挑战，一方面来源于市场和环境的变化，一方面来源于内部组织与文化的瓶颈。

IBM的成功实践来源于历史传承下的价值观念和不断创新以及优化整合全球资源的能力，中国的企业如果能借鉴这样的理念，也愿意同样地付诸行动，一定会取得同样的辉煌。

——陈春花 华南理工大学工商管理学院教授博士生导师 IBM公司是一家令人敬佩的跨国企业，它对于云计算、中间件等诸多领域的贡献是有目共睹的。作为一家百年老企，它将新和旧完美的整合在了一起。

“旧”说的是它所具备的深厚底蕴，“新”则说的是“创新”。它经常给我们带来新的理念、新的潮流、新的奋斗目标。

——侯立民 北京易视腾科技有限公司 CEO 在IBM的历史上，有一位伟大的销售员，他至今仍然是所有销售人的榜样。他就是IBM的创始人老沃森。

IBM给世界带来的不仅仅是计算机以及各种先进的科学技术、管理理念，更有先进的销售理念。

——卢卫国 乐视网 销售总监 IBM真的有能力“确立并实现别人认为绝对属于疯狂的宏大目标。”

——《从优秀到卓越》的作者吉姆·柯林斯如果你能站上巨人肩头，何必平地而起？

——《纽约时报》

<<变革力>>

编辑推荐

《变革力：铸就IBM的百年传奇》1、深度剖析IBM的变革发展之道，最新鲜的资料，最绝密的内幕，第一手档案，精炼出IBM八个方面变革创新！

2、最炫的版式设计，最潮的写作方式，最轻松的阅读体验！

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>