

<<超越直销>>

图书基本信息

书名：<<超越直销>>

13位ISBN编号：9787212047467

10位ISBN编号：7212047465

出版时间：2012-6

出版时间：安徽人民出版社

作者：汪洋

页数：264

字数：187000

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>

## &lt;&lt;超越直销&gt;&gt;

## 前言

译者序 工作中的你，是不是总有做不完的事，常常被时间追着跑？  
很想把事情做好，可由于时间的关系，心有余而力不足？  
经常加班却往往吃力不讨好，升职加薪遥遥无期？  
当你陷入加班旋涡中无法挣扎，尽管对加班深恶痛绝，却也无计可施。  
这些困惑仿佛是职场上存在的普遍现象。

不可否认，加班，始终是职场中绕不开的话题。  
可话又说回来，在职场生涯中，加班并非是常态，不加班也不是什么奢侈品，决定你加班与否的可能而在于你自己。  
究竟是什么原因让你在不自觉中沦为了“加班达人”？  
或许你该反思一下自己的工作模式和处事方式了。

在职场打拼，成功莫过于取得上司与老板的信任，争取到晋升的机会，成为老板眼里加薪的最佳人选。

正所谓“职场如战场”，在要在惨烈的职场竞争中胜出，一方面，我们不妨花些时间来重新审视自己的工作效率，合理利用与统筹安排时间；保持主动、率先的精神，努力提高自己的“身价”；另一方面，我们还应关注自我品质的内在修炼，不断完善自我，掌握为人处世的技巧，用心并真诚地经营人际关系，以保证快乐地生活和工作，实现从职场菜鸟到精英的转变，获得机会的垂青。

《加薪不加班》是一本教读者如何完善自我、凭借自身力量在职场生涯中获取成功的书，它告诉读者如何以积极阳光的心态、敬业进取的精神获得升迁之道。

全书以小故事的形式将道理深入浅出地展现出来，观点独到，启发性强。

不管你是社会新人，还是职场老手；不管你是国企员工外企白领，还是外企白领；不管你是企业高管，还是普通员工……从中都能了解到在职场中快乐工作的经验。

本书旨在帮助读者，尤其是那些陷入工作泥潭、正在找寻工作意义的读者找到自己的职场位置，使其更加愉快地工作，拥有一个快乐、充实、成功的职业生涯。

由于时间紧迫，加之译者水平有限，错误在所难免，恳请广大读者批评指正。

译者

## <<超越直销>>

### 内容概要

本书从经营模式、组织结构、销售与服务、团队建设、物流管理、全球化战略等方面，对戴尔公司的企业文化进行了一次全面系统的扫描和探析，结合戴尔公司的成长历史，概述了其与IT行业发展的时代脉搏紧密相连、不断创新的发展历程，揭示了戴尔文化所呈现的人本性、独创性、先进性、多样性和综合性等特色，力图从企业文化的视角，为读者全面了解和认识戴尔真相提供有益的启示和借鉴。

<<超越直销>>

作者简介

汪洋，经济管理学博士，企业内部管理培训讲师。  
曾多次在国内外经管类杂志上发表文章。

## <<超越直销>>

### 书籍目录

前言

绪论 超越直销

- 一、 戴尔传奇
- 二、 取缔传统销售模式
- 三、 直销的意义

第一章 网上直销

- 一、 网上直销先锋
- 二、 直销的二次革命
- 三、 直接商业模式

第二章 PC市场教父

- 一、 最佳市场定位
- 二、 主导市场
- 三、 黄金三原则
- 四、 “福特制”到“戴尔制”

第三章 高效物流

- 一、 物流新概念
- 二、 存货速度
- 三、 超速物流革命

第四章 供应链管理

- 一、 SCM管理之道
- 二、 供应链一体化
- 三、 大规模定制

第五章 电商革命

- 一、 从无利润的产业中获利
- 二、 挑战传统销售
- 三、 数字化商业模式

第六章 客户至上

- 一、 客户自定义
- 二、 第二项修炼
- 三、 顾客满意战略
- 四、 受人尊敬的客户顾问

第七章 用人机制

- 一、 以人为本
- 二、 排斥等级制度
- 三、 突破人才管理疆域

第八章 未来道路

- 一、 迈克尔·戴尔的忠告
- 二、 征服新世界
- 三、 追求极限

附录

## &lt;&lt;超越直销&gt;&gt;

## 章节摘录

直销的二次革命 “戴尔的网上直销是直销的二次革命。

”这是通用电气原CEO杰克·韦尔奇对戴尔公司网上直销的真实评价。

对于戴尔的网上直销，戴尔是这样评价的：“我们做了很多努力来上网，上网的最终原因不只是为了要成为一家因特网公司，或网上公司，更重要的原因是为顾客提供更好的服务、更好的产品，提高效率，最终是有能力来提供新的服务，或者说建立更低的成本架构。

对于这些，因特网的作用是消除一些不必要的中间环节，通过使用这些信息和客户增加密切的联系，从而减少传统经济体制中的一些内耗。

”对于直销的二次革命，迈克尔·戴尔考虑得更远一些，当许多IT领导者在考虑点击率的时候，迈克尔·戴尔则在考虑网络通信的速度问题。

对于网络速度，思科前CEO约翰·L.钱伯斯却对另外一种速度感兴趣，钱伯斯认为：“让我们来重新思考一下大鱼吃小鱼的游戏规则吧，现在是否可以改成快鱼吃慢鱼？

速度决定生死存亡，决定繁荣兴衰。

在以互联网为基础的业务迅速增长的前提下，大公司需要像小公司那样不断地适应变革，利用信息技术不断地降低企业经营的成本。

IT圆桌会议的与会者都同意企业主要竞争方式将是以更快的速度向顾客提供定制的、个性化的产品和服务。

谁将是这场战争的赢家？

这个结果无法预料。

”信息技术和互联网的发展让这些跨国公司的巨人们慎重考虑曾经不屑一顾的小公司，这些小公司通过技术和顾客服务创新改变了整个世界的商业规则。

《财富》杂志的资深编辑福斯特曼认为信息技术公司可能会组成一个超级大联盟来对抗像微软这样的占统治地位的公司。

多年以来，《金融时报》都非常的看好戴尔公司的网上直销。

包括2007年戴尔公司重组，迈克尔·戴尔的回归，《金融时报》也非常的看好戴尔公司的发展。

毋庸置疑，戴尔电脑公司已经成为企业间电子商务的完美典型，网络帮助戴尔公司迅速发展，同时也使迈克尔·戴尔的个人财产迅速增值。

当戴尔公司赢得一家有400人以上的企业客户时，它就为那家客户建立首页。

首页只不过是一套比较小的网页，常常同客户的内网连接，让获准的雇员在线配置个人计算机、付款、跟踪交付情况，现在每天约有500万美元的戴尔个人计算机以这种方式订货。

公司在网上并没有做现实世界中不能做的事情，但是在处理这些事情时，什么也比不上网络方便。

其他的PC厂商也开始迅速开展网上的销售活动，这是否会给戴尔公司带来压力呢？

迈克尔·戴尔对此非常自信。

他指出：“我们公司与其他公司不同，我们从一开始就采取直销的方式，而其他公司当时都不是采取直销的方式。

互联网是一个非常好的工具，从根本上改变了企业经营的方式，可以更好地获得用户的信息，降低交易费用，包括企业内外的交易费用，降低了成本，因此就降低了产品的价格，同时也更有效率。

利用互联网降低成本后，我们就可以进入更多的市场。

电子商务系统能保障戴尔公司更快地运转。

而其他公司从间接销售转向直接销售很难，不仅仅是上网就能解决的，就像由打垒球转向打篮球一样，游戏的规则不同，因此其他公司上网销售对我们并没有多大的竞争压力，相反，我们给他们以巨大的压力。

” “并不是把现在公司经营的方式拿到网上就希望对公司的业绩能有所改变，而是需要更新，更新流程，更新企业管理的方式。

PC价格不可能永远在降低。

让我们看一看前5个PC厂商中，有3个是亏损的，它们必须作出重大改变。

## &lt;&lt;超越直销&gt;&gt;

”迈克尔·戴尔如是说。

**创新直销观念** 网上直销的本质在于速度和效率的革命，它在产品价格、渠道、促销服务、沟通等方面都具有显著的优势，能使消费者以较低的价格、更为便捷的方式购买到更满意的商品和享受更周到的服务。

发展网上直销会给企业的发展带来前所未有的机遇，有利于企业更好地参与国际竞争。

尤其是对于那些核心竞争力落后的企业，提高员工对电子商务的全面认识是非常必要的。

(1) 网上直销是销售历程中的必然 企业十分关注创新，因为创新是一个热门的话题，事实证明，变革直销是企业众多问题中的一个较为复杂的问题，也属于一种创新。

由于戴尔公司在扩张中面对发展中国家的产业结构不够优化，不同地区、不同行业、不同企业都存在低效率运行的问题，面对这场革命，戴尔公司必须优化产业结构、技术结构和组织结构，否则就无法占据永久的市场。

首先，网上支付问题解决的好坏是直接关系公司网上直销成败的关键，于是戴尔公司根据自身情况主要采取了以下策略： 在技术标准上应该具有战略眼光，不仅要建立统一的支付网点和安全认证中心，而且要努力和国际标准接轨。

及早立法，确定网上银行的资格认证，规定网上交易的权利和义务，并严厉打击黑客犯罪行为，将网上支付纳入一个安全的法律框架之内。

由企业牵头，联邦政府、各商业银行、中介机构和社会各界积极参与响应，借鉴先进的管理经验，建立一套适合消费者的信用体系。

其次，加快物流配送系统是网上直销优越性的一个具体体现，发达国家在电子商务物流方面有着值得借鉴的成功经验。

物流中央化的物流模式强调“整体化的物流管理”，它以整体利益为主，突破了按部门分管的体制，是一种从整体进行统一规划管理的模式。

发展中国家应该借鉴这些成功经验，尽快建立起适合本土的现代化的物流配送系统。

最后，大力培养和引进电子商务人才是促进网上直销的有效手段。

网上直销的发展要求员工掌握一定的专业技术，并有综合应用相关知识进行创新的能力。

国家应将人才的培养纳入高校教学和学科建设的轨道上来，加大智能投资，促进网络应用方面的学术交流，同时可辅之以人才引进。

因此，网上直销是科技发展带来的一种新型商贸形式，尽管尚有未完善之处，但它的出现大大降低了商品交易费用，给传统的文化与观念带来冲击，正是这种冲击和变化有力地促进了人类社会的进步。

.....

<<超越直销>>

媒体关注与评论

戴尔直销并不同于传统意义上的直销，而是一种基于因特网的直销，是直销的再次创新，它具有前所未有的活力。

——《哈佛商业评论》 我们只保存可供5天生产的存货，而我们的竞争对手则保存30天、45天，甚至90天的存货。这就是区别。

——戴尔副总裁迪克·亨特 从表面上看，戴尔是一个高效的供应商，但在表象之下藏着别的什么东西。

戴尔的优秀业绩源于其效率超乎寻常的供应链。

——《金融时报》



<<超越直销>>

编辑推荐

敏锐感觉，超凡胆识！

在戴尔，如果能在高质高服务的前提下降低成本，你就是英雄。

<<超越直销>>

#### 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>