

<<专注>>

图书基本信息

书名：<<专注>>

13位ISBN编号：9787213032752

10位ISBN编号：7213032755

出版时间：2006-4

出版时间：浙江人民

作者：邓地

页数：208

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>

## 内容概要

除了多元化，除了价格战，中国企业有没有新的出路？

《专注：解读中国隐形冠军企业》给出的答案是：通过专注与创新，创造更高的顾客价值，从而把产品卖得更贵。

这个答案是正确的，也是可以借鉴的。

《专注：解读中国隐形冠军企业》描述了一些小企业成功的经验。

该书作者是研究隐形冠军的杰出专家。

他们成功地把“隐形冠军”这个概念与中国企业的现状结合起来，并且通过大量的事例来证明这一战略对于中国企业就像对于其他国家的中小企业一样是真实有效的。

相信《专注：解读中国隐形冠军企业》对中国经济的未来充满价值。

《专注：解读中国隐形冠军企业》的作者是研究隐形冠军的杰出专家。

他们成功地把这个概念与中国企业的现状结合起来，并且通过大量的事例来证明这一战略对于中国企业就像对于其他国家的中小企业一样是真实有效的。

在最近的几十年当中，中国已经向世界展示了她奇迹般的崛起，但是中国要想在成千上万的市场上成为全球的领袖，恐怕还要克服很多的困难。

这一努力成功与否，将取决于未来的岁月中有多少中国的隐形冠军能够脱颖而出。

## 作者简介

邓地，1975年生，暨南大学产业经济学博士研究生，广州德润文化传播公司创始人之一，曾任《赢周刊》企业研究部主任。

《隐形冠军》中文版（2005）译者，将“隐形冠军”概念引入中国并且对中国隐形冠军企业进行系统研究的第一人。

书籍目录

序一序二前 言第一章 我们向谁学习?第二章 市场精神领袖——价值观与目标案例一 德生：我选择，我喜欢案例二 明珠星：“全世界都在抄我的钟”第三章 专注就是美——聚焦战略案例一 天朗：飞一般的感觉案例二 冀鲁：70年磨一针第四章 企业家的企业——冠军企业家案例一 何永富：“我的底线我做主”案例二 叶凤英：“想得太清楚就不敢做了”第五章 走出去——国际化案例一 飞跃：“补鞋匠”闯天涯案例二 埃协宝柏：英雄莫问出处第六章 “我们不懂价格战”——科技创新案例一 三达膜业：神秘“膜”王的成功法则案例二 志成冠军：投奔“蓝海”第七章 这里的营销静悄悄——营销策略案例一 圣雅伦：卖“隐形冠军”的隐形冠军案例二 丽华：无店铺的快感第八章 “最近比较烦”——风险与挑战案例一 创美时：灰姑娘的管理蝶变案例二 H公司：10岁的心事第九章 中国制造VS.德国制造——中外冠军比较案例三 一重工VS.普茨迈斯特隐形冠军之旅(代后记)

媒体关注与评论

这本书的作者是研究隐形冠军的杰出专家。他们成功地把这个概念与中国企业的现状结合起来，并且通过大量的事例来证明这一战略对于中国企业就像对于其他国家的中小企业一样是真实有效的。

我深信这本书对中国经济的未来充满价值。

——赫尔曼·西蒙 “隐形冠军”概念创始人、《隐形冠军》作者 在一个细分市场里做深、做透、做长、做强，小企业也能做到世界第一。

本书描述的这些小企业成功的经验，值得我国广大企业家一读。

——张维炯中

<<专注>>

编辑推荐

《专注》除了多元化，除了价格战，中国企业有没有新的出路？

《专注》给出的答案是：通过专注与创新，创造更高的顾客价值，从而把产品卖得更贵。这个答案是正确的，也是可以借鉴的。

## 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>