第一图书网, tushu007.com

<<冯军>>

图书基本信息

书名：<<冯军>>

13位ISBN编号：9787501788248

10位ISBN编号：7501788243

出版时间：2009-4

出版时间：中国经济出版社

作者：张华权

页数：216

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

第一图书网, tushu007.com

前言

自从成为“2006 CCTV经济年度人物”之后，冯军和他所创立的华旗资讯，逐渐从早已蜚声华夏的“爱国者”背后浮出水面。
这个身材发福、面相敦厚的西安人虽然在各种媒体面前曝光的次数多了起来，却一直坚守“低调做人，高调爱国”的原则，果然与他对自己的评价“又土又木”十分吻合。
本书以冯军的话语为引子，详尽叙述华旗资讯及其“爱国者”品牌的发展历程，深入剖析冯军别具一格的创业智慧和创新思维，并试图解析以华旗为代表的中国本土科技企业在风起云涌的大改革时代对企业创新道路和壮大模式的不断思索和修正。

冯军经典语录：　　我认为坚持最重要，坚持，坚持，再坚持。

我们的目标是建设一个令国人骄傲的国际品牌，这个目标给了我们很大的压力，同时也给了我们很大的精神鼓励。

金字塔的发展方式是一种比较笨的发展方式，但它最大的好处是抗震。
IT行业风险非常大，很多高楼大厦都塌了，但是金字塔不怕震，能长久保存下来。

我们每做一件事情都要从底下开始往上垒，在管理上把公司每个人的利益都考虑到，在业务发展方向上做一类产品成功一类产品，不盲目发展，等我们的基础打得差不多，具备上市条件时，再向完全股份制企业发展。

创新不一定要高、精、尖，不一定一上来就是波尔理论，一上来就是红外线，很多事情我们完全可以从我们的身边做好。

做到业界的“数一数二”，我们才能活下来，而且活得好。

我们既是“六赢”的坚持者，也是“六赢”的受益者。
华旗之所以每年能保持60%的增长，其实就是靠“六赢”，这是一个良性循环。

在这个世界上，没有一个人时时、事事、处处占先，因为总会有比你聪明、比你强大的人；可吃亏、挨打也不是坏事，说不定就是机会，就是赢利。

一个企业怎样才能长久？
我的理解是，只有将个人的命运、企业的命运和国家的命运结合在一起，才能成就世界级的大企业、大公司。

内容概要

《冯军:字塔式成长》以冯军的话语为引子，详尽叙述华旗资讯及其"爱国者"品牌的发展历程，深入剖析冯军别具一格的创业智慧和创新思维，并试图解析以华旗为代表的中国本土科技企业在风起云涌的大改革时代对企业创新道路和壮大模式的不断思索和修正。
冯军华旗资讯公司总裁、“爱国者”品牌创始人。
1992年，他成为中关村最早的“个体户”之一，那年他刚大学毕业，身上只有200元钱。
他最有名的绰号是“冯五块”，因为他宁愿五元钱五元钱地赚着辛苦钱，也不愿碰利润丰厚的水货。
在17年里，大浪淘沙，多少风流人物折戟沉沙，他却不急不躁，带领着至今尚未上市、亦没有风险投资的华旗资讯每年以60%的增长速度稳步向前。
熟悉他的人都说他身上有一股儿傻劲，低调做人，却高调爱国。
无论他人如何冷嘲热讽，他却矢志不移，立誓要打造一家金字塔式的民族企业，一个让国人为之骄傲的国际品牌……

第一图书网, tushu007.com

作者简介

张华权，商学院MBA，财经记者，对中国IT产业及“中关村现象”有深入研究，长期一来追踪关注以及华旗资讯公司。

书籍目录

作者序第1章 挖沙子式创业创业就要不挖金矿挖沙子什么最重要?坚持最重要机遇，永远只留给做好准备的人第2章 “ 金字塔"公司“ 金字塔 ”是最稳固的发展模式既代理国外品牌，又做自主品牌永远保持一个中型企业的活力第3章 公司运营智慧在战术上避开联想，在战略上学习联想放弃制造，能外包的就外包最大价值理论：1+1=11第4章 做中华的旗帜“ 华旗 ”要成为一个让国人骄傲的名字只有“ 数一数二 ”才能活下来所有的中国企业都归属于一个团队全力以赴打一场为国家、民族争光的战斗实现远景目标不能光靠利益驱动第5章 创新关乎公司命运创新，就是创造新的价值只有技术领先才能占一席之地把田里的变成锅里的，把锅里的变成碗里的用好知识产权这把“ 双刃剑 ”第6章 六赢理念我们既是“ 六赢 ”的坚持者，也是受益者大众的利益永远是第一位的“ 比傻 ”理论：吃亏不是坏事我感谢自己给自己设了这么一个圈“ 六赢 ”不是大公无私的第7章 爱国者中国造品牌，意味着企业长期稳定的发展“ 华旗 ”与“ 爱国者 ”是母子关系自主品牌积累时间越长，价值就越高越是民族的，就越是国际的第8章 IT产品营销思路我们主要满足的是消费者的情感需求阳光服务：第一时间知道并改进问题曲线营销：花最少的钱办成最多的事打了一场漂漂亮亮的奥运会营销战第9章 得渠道者得天下现款现结也是一个信誉问题维护代理商的利益是华旗的责任深化渠道改革的“ 五四计划 ”第1O章 多元化趋势行业内的多元化是非常必要的我们只碰IT，这是我们的优势华旗是一个互帮互助的大家庭第11章 国际化是救命稻草青蛙都是在温水里被烫死的找到与国际企业站在一条起跑线上的机会中国企业应集体到全世界去“ 打群架 ”第12章 漫漫征程只有高质优价才能摆脱“ 中国制造 ”的宿命缺乏国际化人才是华旗最致命的短板想成为英雄，首先要愿意给英雄提包华旗的国际化战略要分三步走第13章 象棋文化企业文化就是不成文的规定独门秘器——中国象棋中的“ 炮 ”“ 卒 ”攻到底可升为“ 后 ”不做中国象棋中的“ 王 ”与“ 象 ”决不“ 别 ”对手的马腿附录：冯军与华旗资讯大事记参考文献后记

章节摘录

创业就要不挖金矿挖沙子　　2008年7月3日，北京，一场盛大的生日宴会正在举办当中，生日蛋糕上只插着2支蜡烛，而出席盛会的名单上赫然罗列着这样一些名字：联想、清华紫光、用友、北大方正……它们的每一个举措都足以在全国引起轰动，但是今天它们聚在一起，共同举杯，为一个年仅20岁的“人”庆祝生日——它，就是中关村。

20年前，国务院批准建立我国第一个高新区——中关村科技园区，同时发布了具有历史意义的“18条优惠政策”。

随之而来的一大批知识英雄怀揣着光荣与梦想，扎进了中关村创业的浪潮，并诞生了王选、柳传志、段永基等一批时代风云人物，随后又涌现出王志东、冯军、张朝阳、李彦宏等IT精英继续在这块北方高地上挥舞创业大旗，他们以及他们创立的公司正深刻地影响着中国产业格局的变迁。

中关村，已然成为创业者心目中的圣地。

今天的中关村依然是国内创业投资最活跃的区域，来自中关村高科技产业促进中心的数据表明：平均每个工作日就有14家高新技术企业在这里诞生。

与此相对应的是，据博客中国创始人方兴东说：“在中关村，每隔9分钟就有一家中小企业消亡。”这绝对不是危言耸听，《东方早报》的调查数据有力地支持了这一论点：中关村IT企业的“生命周期”非常短，在1～5年间约有20%～30%的初创企业面临倒闭。

2005年北京中关村管委会公布的数据表明：2004年中关村新增加了4200多家高新技术企业，但同时也有4200多家高新技术企业倒闭。

这一系列数字可谓触目惊心，它们似乎揭示了中关村的创业企业的“生存定律”：只有5%的公司能够存活5年以上，而95%的公司都将成为这片神奇土地上的匆匆过客。

由此可见，中关村既是创业者的天堂也是大多数新公司的墓地。

在联想、华旗资讯、搜狐们崛起的背后，更多公司倒下了，无声无息地消失在了中关村的高楼大厦之间。

在中关村，存在，就是一个奇迹。

作为中关村第二代创业者，冯军显然要比那些倒下的前辈们幸运得多，起码再也没有道义上的指责和体制上的限制，可以专心地做一个“个体户”了。

但是与张朝阳等第三代创业者比起来，他又是不幸的，因为没有人愿意把钱给他“烧”，他只能采取和第一代创业者类似的方式缓慢积累原始资本。

1993年，华旗资讯公司正式成立的时候，只有两个人，一个是搬运工，另一个就是老板兼搬运工冯军。

不过这时的冯军已经比1992年强很多了，那时候只有他一个人，每次骑着三轮车进货回来，要把机箱、键盘等往楼上搬的时候，因为一次搬不完，又没有人看车，只好把两个机箱先搬到二楼能看见的地方，然后下楼再搬两个上来，如此这般整整干了一年。

此时，中关村遍地小老板，他们看着冯军每天上上下下地搬那些笨重的货物，在不解的同时，嘴边都挂着一丝不屑的嘲笑。

那时候，中关村里卖得最火的是CPU和内存条，一条4兆的内存条能卖到1000多元，赚钱最多的也是这两样产品。

随便一个纸箱里就能放下几十万元的货物，而冯军非要去做机箱、键盘、显示器等配件。

这些产品体积大，运输仓储费用高，但利润率却很低。

华旗资讯当时的利润率只有其他公司的1/6。

冯军的做法实在令人费解。

对于冯军这个异类，当时中关村的老板们未必能感受到他的清高，因为当非法经营成为整个市场风气时，谁也不会觉得自己是在犯罪，反而那些遵守游戏规则的人会被认为是笨蛋。

看着别人迅速发起来，1995年加入公司后来担任副总裁的侯迅有些眼热，就去找冯军：“为什么不做硬盘内存，客户手里有，咱们也做点吧！”冯军这样对他说：“你要注意看，他们起在你的前边，也会落在你的后边。

”　　事实果然如此。
17年后，当年那些和冯军一起在中关村打拼的人们，有的掘到一点金子就跑掉了，有的做“水货”进了牢房。
而那些赚“容易钱”的公司大多数也已烟消云散，冯军的华旗资讯不仅没有销声匿迹，而且还在按照每年60%的速度稳健成长。
目前，华旗资讯的产品销售额超过了20亿元人民币，在全国30多个城市拥有500多家代理商和2000多家经销商。
在数码产品领域，华旗资讯已然成为行业的一面旗帜。
　　这个时候，人们对冯军这个大智若愚的西安人刮目相看了，纷纷向他取经问道，而冯军总是谦逊地重复他的“挖沙子理论”：　　我们是在挖沙子，同时盖了一座比较坚固的金字塔。
虽然没有金矿，但沙子里是含有金子的。
这样的发展模式可以使我们有把握打好基础。
　　这个理论阐述了冯军的创业之道：华旗资讯没有挖过金矿，而是按照正常的市场规律从沙子里淘金。
　　不可否认，市场秩序不健全的时候，会出现遍地黄金的情况。
许多公司趁机钻市场的空子攫取巨额利润，但这只是暂时现象。
市场的发展总是要经过一个从无序走向有序的过程。
一旦秩序建立，黄金变“黑金”，利润也就变成了企业的“原罪”。
从保存下来的档案资料里可以看到，当时中关村那些最著名的企业，大都曾因涉嫌走私遭到警方调查，包括段永基的四通和柳传志的联想。
更有1991年曾经叱咤中国IT产业的信通公司因走私案垮台，其当家人——“北京市劳动模范、全国三八红旗手”金燕静因此获罪八年，副总裁高剑宇逃往国外，如今年近70岁仍然不敢回国。
　　在华旗资讯成立之初，冯军就确立了一个原则：华旗资讯只做那些不能走私的电脑配件。
凡是走私的东西，即便是黄金。
送给华旗，华旗也不会要。
因此他宁愿五元五元地和人杀价，也不愿意碰CPU、内存条、硬盘生意。
从步入这个行业的第一天起，冯军就给自己这样的一个定位：别人挖金矿，而华旗资讯就是要成为“为掘金的人去缝牛仔裤，或者造锄头的人”。
　　事实证明了冯军的远见卓识，尽管从沙子里寻找黄金十分艰辛，却是一项能够长久干下去的事业。
而且华旗资讯“干净”的历史，也更容易获得客户的信赖，在业内树立起公司品牌。
尤其在当时被外界称为“骗子一条街”的中关村，信誉显得特别珍贵，华旗资讯的一点点信誉，都“被大家看成珍珠了”。
　　我们的目标是建设一个令国人骄傲的国际品牌，这个目标给了我们很大的压力，同时也给了我们很大的精神鼓励。
所以更确切地说，“挖沙子”描述的是一种精神状态，即为了达到目标，不惜付出；不投机，踏踏实实地以自强不息的精神要求自己。
　　冯军在披沙拣金，市场也在大浪淘沙。
1998年党中央、国务院召开了反走私工作会议，在全国掀起了声势浩大的反走私风暴，随即湛江小麦、大米走私案，厦门远华走私案等一大批案件在全国范围内被曝光，涉案人员被从严惩处。
在风声鹤唳中，中关村诸多以走私IT产品发家的公司遭到了迎头痛击，市场竞争的氛围和秩序逐渐走向公平和公正，当绝大多数投机者被清理出局之后，固执的“守望者”——华旗，终于迎来了发展的春天。
　　什么最重要？
坚持最重要　　对于一个创业者来说，什么精神最重要？
IT产业教父柳传志在上海交通大学的“创新与创业”讲堂上，以自己的亲身经历忠告莘莘学子：“千万别拿长跑当短跑。

”意即创业是一场长跑，只有坚持不懈才能抵达终点。
　　无独有偶，另一个网络奇才马云也认为“坚持”是唯一的成功之道：“中国缺的是什么呢？缺的是有想法，并且能够持之以恒把这个想法不断坚持做下去的人。
”　　IT业由于其行业特性，历来被公认为淘汰率最高的行业。
在传统行业，很多企业往往要积累多年才能奠定成为大企业的基石，而IT行业不同，它有着极易迅速崛起又悄然陨落的特征。
而在中国中关村，这个特征甚至成为一种“发展定律”，被演绎到了极致。
华旗资讯又是如何在这一“发展定律”之下幸存下来的呢？
冯军说：　　我认为坚持最重要，坚持，坚持，再坚持。
　　2007年1月20日晚，冯军众望所归，获得了2006年CCTV中国经济年度人物创新奖。
碰巧的是，那一届的评委主任是百度总裁李彦宏，他和冯军同在理想国际大厦里办公，平日里两人抬头不见低头见，可谓知根知底。
或许正因如此，李彦宏提出的问题一针见血：“目前爱国者数码相机市场占有率还不高，一些国产数码相机生产商已经退出这个行业，你觉得爱国者数码相机还要坚持多久才能赢利？
你靠什么样的创新才能赢得未来的赢利？
”

编辑推荐

《冯军:金字塔式成长》所包含的经典语录：　　·我认为坚持最重要，坚持，坚持，再坚持。
·我们的目标是建设一个令国人骄傲的国际品牌，这个目标给了我们很大的压力。同时也给了我们很大的精神鼓励。
·金字塔的发展方式是一种比较笨的发展方式，但它最大的好处是抗震。IT行业风险非常大，很多高楼大厦都塌了，但是金宇塔不怕震，能长久保存下来。
·我们每做一件事情都要从底下开始往上垒，在管理上把公司每个人的利益都考虑到，在业务发展方向上做一类产品成功一类产品，不盲目发展，等我们的基础打得差不多，具备上市条件时，再向完全股份制企业发展。
·创新不一定要高、精、尖，不一定一上来就是波尔理论，一上来就是红外线，很多事情我们完全可以从我们的身边做好。
·做到业界的“数一数二”，我们才能活下来，而且活得好。
·我们既是“六赢”的坚持者，也是“六赢”的受益者。华旗之所以每年能保持60%的增长，其实就是靠“六赢”，这是一个良性循环。
·在这个世界上，没有一个人时时、事事、处处占先，因为总会有比你聪明、比你强大的人；可吃亏、挨打也不是坏事，说不定就是机会，就是赢利。
·一个企业怎样才能长久?我的理解是，只有将个人的命运、企业的命运和国家的命运结合在一起，才能成就世界级的大企业、大公司。

第一图书网, tushu007.com

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