

<<连锁风云>>

图书基本信息

书名：<<连锁风云>>

13位ISBN编号：9787505724563

10位ISBN编号：7505724568

出版时间：2008-10

出版时间：中国友谊出版公司

作者：吴淑平

页数：224

字数：200000

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>

<<连锁风云>>

前言

本书是吴淑平“连锁店商战三部曲”的第一部。

虽是一部长篇小说，但小说中所涉及的连锁店行业，内外资企业中高层圈子内幕，均以亲身经历事件为原型。

基于一于作者在深圳的深厚生活积淀，秉承他轻工熟路的职场，商场和情场三线合一的写作手法，小说生动描写了当今连锁店行业的策划，经营和竞争状况，以及外企高管争霸，企业白领的生存压力和内心世界，具有现实价值，深藏创业哲学，堪称连锁店动作密码，可以作为大学生和企业员工培训的生动教材，也是职场高层人士阅读的佳作。

<<连锁风云>>

内容概要

香港顺风集团陷入非法操作上市的传言，集团贾副主席离奇死亡，有人即将对顺风深圳分公司进行换血，究竟谁是幕后黑手……深圳分公司总经理莫玄子受人排挤，一股来自总部的人事变动的暗流汹汹向他袭来，他又将如何应对……一波未平，一波又起，他和对手、情敌之间的较量又或明或暗地展开来，面对内部的纷争和商场上的尔虞我诈，他该如何出招……职场、商场、情场交织在一起，步步圈套、处处玄机，不是战场却比战场更严酷、诡谲。

本书作者以无可比拟的丰富阅历和独特视角，对当下连锁商战的描绘逼真而入木三分，堪称一部震撼人心的连锁店商战圣经。

<<连锁风云>>

作者简介

吴淑平，著名作家。

生于福建，定居深圳。

曾任某知名外企策划师、外企总经理、报社记者。

喜欢用第三只眼睛看动物，用第四只眼睛看人。

主要出版作品有长篇小说《商道门徒》系列、《大时代之连锁风云》等。

<<连锁风云>>

书籍目录

楔子第一章 创业风波第二章 逆风飞扬第三章 资本炒作第四章 商战销烟第五章 情欲挣扎第六章 幕后黑手第七章 惨烈厮杀第八章 再战江湖

<<连锁风云>>

章节摘录

第一章 创业风波 深圳滨河大道南侧，一条深圳河把深圳和香港切成两块外形不同、风味近似的蛋糕。

滨河大道与华强南路交叉处，有一座面向深圳河的海景大厦，大厦上的旋转西餐咖啡屋，可以遥望半个香港。

这间旋转咖啡屋像一个大鸟巢，尽管装修得别致，尽管透过玻璃窗可以眺望香港的高楼和海域，依然安静得有些幽静，幽静得有点疲惫。

周六下午，夕阳刚西下，有一个人就开着车直奔咖啡屋而来。

他是在深圳摸爬滚打了10年的年轻才俊、深圳顺风玩具连锁经营公司总经理。

他叫莫玄子。

深圳顺风公司是香港顺风集团的子公司。

集团主席委派季二生挂名公司董事长，但一直不管经营和人事，只监管财务。

莫玄子把车停在海景大厦楼下。

透过玻璃窗，他抬头望了望，一层灰色薄雾披在海景大厦的头上，咖啡屋窗外的霓虹灯已开始像星星在半空闪烁。

整座大厦犹如在晚风中等待丈夫打鱼归来的海边少妇。

空气有点闷，莫玄子的皮肤流出了些许压抑的细汗。

海风夹着腥味扑面而来。

抬头遥望香港，他似乎又闻到一股钞票的味道。

想起这家经常来的咖啡屋，他就想：哪一天能死在这种咖啡屋内，也算是人生的一种超脱。

莫玄子的思维跟别人不一样，他喜欢在幸福的时候想起地狱，习惯在悲伤的时候想到天堂。

上了电梯。

他刚踏进咖啡屋门口，一股似曾相识的味道就扑面而来。

也不知怎么的，偌大的咖啡屋里，竟然只有一个客人。

也许是忙碌的打鱼人都还未归来。

咖啡屋的一切都是缥缈而暧昧的。

橙黄的雾灯，古典雅致的环境，秀发随风起浪一样的音乐，以及位处海景大厦十九楼私密而雅致的旋转高空。

莫玄子知道这唯一的客人是夏小红。

一个小时前，他公司的市场部经理夏小红主动约他在这里见面。

玻璃窗旁，青翠竹下，夏小红一双滋润的细白纤手正在悠闲地翻着一本女性杂志。

几丝微风缠缠绵绵地在窗边隐约飘过。

天还没黑，服务员就给夏小红点了一支红色蜡烛。

莫玄子在夏小红对面坐了下来。

夏小红抬起头，说：“吃点什么，今天我请客，知道你最近心烦，特意约你出来解解闷。”

莫玄子微笑着说：“谢谢。”

看着夏小红友善的眼神和真诚的眼神，莫玄子想，深圳虽然残酷，深圳女人虽然现实，但有了夏小红这样的知己，哪个男人都会充满斗志。

莫玄子开玩笑地说：“我有什么事都逃不过你的眼睛，你的眼睛好像能发出x光，能透视我的心脏。”

夏小红呵呵两声，说：“那当然，以后在我面前应该老实点，再狡猾的狐狸也逃不过猎人的眼睛。”

莫玄子开门见山地说：“说点正经的吧，如果我离开顺风，你还会继续待下去吗？”

夏小红摇了摇头：“没刻意想过，但你做什么事，我都会支持你。”

莫玄子像指点迷津似的说：“我走后，如果你想继续在顺风做下去，有两种办法，要么努力干出成绩来，让集团老板看看你的能力；要么现在开始就得和李黛搞好关系，这个女人绝对心狠手辣。”

<<连锁风云>>

” 李黛是季董刚刚任命的助理，两人关系暧昧，他们在一次饭局中认识。

来者不善，善者不来。

李黛的到来，季董自然有他的谋划。

虽然这老头子只是集团主席的一颗棋子，但他自己也要安排自己的棋子。

职场高位的竞争，就是棋子布置的博弈。

棋子布置得好，权力的运用和资本的运作就畅通无阻。

莫玄子是集团主席亲自布置的另一颗棋子，不是季董布置的，季董趁主席出去度假的时候，想对大陆几家下属企业进行巧妙的换血。

夏小红说：“世事难料，别急着走。

山重水复疑无路，柳暗花明又一村！

到时候谁先走还说不定呢。

” 莫玄子说：“季董每走一步棋，我都知道他想摆什么局，他的棋有的以进为退，有的以退为进，有的是坐山观虎斗，我一清二楚。

而且，主席这段时间不在香港，我估计不仅仅是度假这么简单。

” 夏小红说：“难道你就甘愿这样不明不白地走？

顺风可是你一手操劳起来的，这几年你付出的汗水和智慧，以及产出的业绩，难道都在一夜之间付诸东流？

老实说，我不支持你简单地走，那是懦弱的表现。

再说，主席当时承诺公司上市后给你500万港币，难道就这样成为泡影？

” 莫玄子苦笑。

其实他心里也很不甘愿把一手经营起来的公司拱手让给一个陌生女人，但毕竟自己不是公司的老板，也没有股权，一方面想强装潇洒，另一方面也确实自信自己有些能力和干劲。

越有才华的人越不会看别人的脸色做事。

莫玄子想起当初公司刚办起来的时候，自己还只是一名策划师，辛苦不已，整天到处拓展连锁店，每个店的位置都要考察多次，经常把周围的居民和路人的消费水平都调查得很仔细，店面人流量每分钟有多少人都计算得一清二楚，每家店开业前都要写一份厚厚的策划方案。

那份辛劳，有谁能理解！

他多么爱这个亲手打造起来的公司，他对这个公司有太深的感情！

那时候，季董还兼任总经理，具体操作着公司的事务，莫玄子从策划师到策划部经理，从策划部经理到总经理助理，最后被王主席赏识，直接提为总经理，季董不再参与公司的业务和日常事务，只管财务。

夏小红能读懂莫玄子。

此时，她很清楚，最能帮他，也最真心想帮他稳坐总经理这把交椅的就是她自己了。

士为知己者死，女人也会为知己者死，她知道她该报答的时候来了。

她向服务员招了招手，要了两杯咖啡、一份苹果沙拉和两份牛排。

她本想要两杯红酒，但她想到莫玄子不爱喝酒，便没有要。

夏小红品着咖啡，心里默默地品着她眼前这个熟悉而陌生的男人。

她觉得莫玄子就是咖啡，由很多种味道组成，有回味的内涵，有让人提神的感觉。

想起自己的男人，整天在香港除了赚钱还是赚钱，回深圳也满脑子是钱，没有多少能值得回味的东西，整个人就像一架钞票吞吐机。

夏小红想，人就是贱，没钱的时候，每天做梦都想嫁给有钱人，而等到有钱了，又觉得自己应该选择有魄力的年轻才俊。

命运最喜欢跟人们开玩笑，好男人往往不是自己的老公。

夏小红开始。

……

<<连锁风云>>

编辑推荐

《连锁风云》是大时代系列之一。

小店可以运作成小店，小店可以运作成连锁店。

小资本可以运作成大资本，大资本可以运作成大事业。

在市场这锅饭基本保持不变的情况下，谁抢先多吃一碗半碗，其竞争对手必会少吃一两口，这是任何商人都明白的道理。

因此。

商人一诞生，从某种意义上说，就注定要与同行进行一场不见血的温柔厮杀。

企业要做大做强，不是产品卖得好就可以，更重要的是要懂得利用媒体和慈善机构来做文章，利用得好，你就站在舆论的至高点，掌握了话语权。

而利用慈善机构来做事，正面形象就高大，别人不敢轻易报道负面新闻，名气和利润很快就会滚雪球。

会卖产品的是徒弟，会运作资本的是师傅，会利用慈善事业和媒体的是师爷。

<<连锁风云>>

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>