

<<微波炉战争>>

图书基本信息

书名：<<微波炉战争>>

13位ISBN编号：9787508614502

10位ISBN编号：750861450X

出版时间：2009年3月第一版

出版时间：中信出版社

作者：张翼

页数：287

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>

<<微波炉战争>>

前言

从“战争”到“中和” 2008年年初以来，由《货币战争》引发，以“战争”为关键词的书籍纷纷登场，好不热闹。

今天，我们又看到财经记者张翼的新著《微波炉战争——美的对撼格兰仕》一书。

此书令我萌生了写点文字的冲动。

与其他“战争”不同的是，这本《微波炉战争》讲述的是中国两家著名企业的“战例”。

它根植于中国本土，以企业为主体，以微波炉市场为主线，展现的是“商战”中“刀光剑影”。

作者将这两家著名企业至今仍未完结的十年鏖战全景呈现、铺陈开来，读罢让人百感交集、五味杂陈。

在这本书中，企业与企业的关系、企业与

<<微波炉战争>>

内容概要

《微波炉战争》全面解密、完整呈现美的和格兰仕在微波炉领域的血拼与斗争，真实展示两个企业与一个产业的沉浮命运。

这是两个企业和一个行业的故事，也是一场波诡云谲、风云激荡的商战。

中国主导世界的微波炉产业如何才能真正走上康庄坦途？

美的、格兰仕主导下的微波炉产业能否令人更加尊重？

两个企业，垄断了一个行业，这在中国产业界绝无仅有、空前绝后。

美的、格兰仕牢固地占据着国内微波炉市场90%以上的份额，可谓两强并峙、超级垄断。

1998年至今，格兰仕一直是微波炉产业界的全球霸主，保持微波炉“世界冠军”地位达10年之久

<<微波炉战争>>

作者简介

张翼，生于1975年，山西夏县人，1998年7月毕业于吉林大学中文系。
现为《中国经营报》首席记者，民建北京市委经济委员会成员，中信出版社、蓝狮子财经出版中心签约作家。

以人物专访、公司研究见长，深度专访过国内外百余位知名企业家。

《传承与再造：柳传志身边的“隐形少帅”》、《争辩蒙牛》、《格兰仕病相》、《三年整合、青啤救赎》、《乐百氏：一个淡出视线的民族品牌》等新闻作品均引发过热烈反响。

另有新闻作品获评“2002年中国最佳商业案例”，中国经济新闻大赛二等奖。
2002年12月，出版个人作品集《资本CEO》

<<微波炉战争>>

书籍目录

推荐序一“中国制造”路在何方 / 刘世锦
推荐序二“新成本优势”与企业哲学 / 魏杰
推荐序三从“战争”到“中和” / 何志毅
前言恶斗与纠缠：不得不说的商战
第一章 双雄争锋全红电光鞭炮：一亿响中国红、格兰仕红“美的微波炉，行业新领袖”老兵不死，搏命敢想、敢做、敢进攻标准的缺失——美的之忧一场“蒸”斗冠军思想，赢的习惯超越下一次浪潮
第二章 功夫之王从鸡毛掸子到微波炉屈辱与荣光扬眉剑出鞘“价格战”的秘密“德叔”豪壮——能人经济“精神领袖”梁庆德梁昭贤出场格兰仕的“十大危机”过

<<微波炉战争>>

章节摘录

不能不提俞尧昌，因为他为格兰仕，为中国的微波炉产业烙下至为深刻的印记。

2000-2005年，俞尧昌几乎可以说是中国微波炉产业的代言人。

拜传媒所赐，很长时间内，俞尧昌的个人威名甚至盖过梁庆德父子。

究竟该如何公正、客观、全面地评说俞尧昌？

能言、敢言、直言、豪言。

这10年，在微波炉产业，俞尧昌的声音愈益铿锵而有力、另类而出位。

微波炉行业的新锐们，时常会认真地提醒你“忘记俞尧昌”，因为“俞尧昌代表过去”。

事实上，始于2006年，“中国家电业第一铁嘴”俞尧昌就光环渐去，一段激情燃烧的岁月宣告完

<<微波炉战争>>

媒体关注与评论

美的、格兰仕是中国优秀企业的代表，在我看来，但凡大企业家，都是有英雄主义情结的。这些年以来，我一直对“把事情做大”有着强烈的兴趣，做大事必定要流血流汗，要成功必然有牺牲、有付出、有委屈。

谁都想当英雄，但是必须拥有一种商业智慧，我推崇“大柔非柔、至刚无刚”的“王道”。

——联想控股有限公司总裁 柳传志 这是一本透视商业人性和经营哲学的商道读本。竞争不断升级的背后，一定是管理升级、人才升级、产品升级、服务升级、品牌升级、市场升级和理念升级，拨开《微波炉战争》一书中弥散的销售火拼、市场倾轧、舆论博

<<微波炉战争>>

编辑推荐

全面解密、完整呈现美的和格兰仕在微波炉领域的血拼与斗争，真实展示两个企业与一个产业的沉浮命运。

这是两个企业和一个行业的故事，也是一场波诡云谲、风云激荡的商战。
中国主导世界的微波炉产业如何才能真正走上康庄坦途？
美的、格兰仕主导下的微波炉产业能否令人更加尊重？

<<微波炉战争>>

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>