

<<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

图书基本信息

书名：<<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

13位ISBN编号：9787543854734

10位ISBN编号：7543854732

出版时间：2008-10

出版时间：湖南人民出版社

作者：陶一山

页数：355

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>

## <<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

### 前言

金秋时节，很高兴看到即将出版的一本新书《我的骆驼足迹与唐人神情结》，书名有新意。

“骆驼”是个饲料品牌，“唐人神”是个肉品品牌。

书的作者，恰恰是这两个行业知名品牌的打造者——陶一山先生。

他带领企业20年来专注“致力农家富裕、打造绿色食品”，在创业发展的同时还坚持理论学习，先后完成了工商管理硕士和管理学博士的学业，还乐于为MBA学子传授创业的心得体会，这样既有益于MBA学子的成长，同时也是他本人把实践升华到理论的过程。

因有这样的执著，我得以看到摆在案头的这本清样。

仔细看过，有几点观感。

一是专注主业。

唐人神集团能够20年时间围绕“一头猪”上做文章，由饲料起家，到“品种改良、安全饲料、健康养殖、肉品加工、品牌专卖”，形成了一条龙的产业链条，实实在在为农民致富做了许多事情，这是值得敬佩的。

在《企业基业长青的战略思考》一文中讲到，他们也曾面临选择，但不盲目投资，始终立志主业，这恐怕是一个小饲料厂能够发展成农业产业化首批国家重点龙头企业，入列制造业500强、20年来没有出现过亏损的重要原因。

反观有些企业，红火几下就消失了，往往是三心二意，不知道舍得与执著。

二是善于学习。

创业型企业家往往难以安静，热衷忙碌于企业经营事务，而难于研修管理理论。

而陶一山从一名学自动控制专业的工科生开始，从最基础的管理理论学起并指导实践，二十年来不断学习、实践、再学习、再实践，求学实践不止。

正是这样的学习务实精神，他才能够把自己实践经营的经验上升到理论的层面。

他把企业服务营销逆向渠道运作的模式进行总结提炼，写成《顾客价值营销管理》的专业论文，并且获得了国家管理创新成果一等奖，这是难能可贵的。

三是品牌经营。

他在创业之初就争创名牌立市场，赋予“骆驼”、“唐人神”两个主品牌深刻的文化内涵。

一个农业企业的两个主业拳头产品都是驰名商标、中国名牌，这是企业能够长久于市场的源泉。

四是以人为本。

他的格言是“以人为本、人本为善”。

从六论企业人力资源开发的系列文章、《商业因子与商业模式》、《温州人的商业因子与犹太人的商业法则》等文章，使我们对人才选拔、培育、管理等方面能够获得系统的认识。

五是资本运作。

他在起步资金比较紧张，但农业产业投入又需要很大的情况下，通过引进外资、合资、并购盘活资产、租赁办厂低成本扩张、引入战略投资增加股本、再筹备上市融资等一系列有步骤的资本经营运作，成功地解决了资金问题，并实现了每年平均增长3个亿的发展速度。

六是文化创新。

企业的竞争是人才的竞争，是文化的竞争。

可喜的是，他们对核心价值观的提炼、在企业精神的创新发展等文化建设方面坚持不懈，积淀和提升了自己独特的企业文化系统，成为全体员工的精神支柱和竞争法宝。

文章大多用平实的语言说出了“从理论到实践，再从实践到理论”的治企真言，这对于有志创业的人及MBA学子，有兴趣于企业管理和研究的朋友来说，是很值得一读的。

是为序。

## <<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

### 内容概要

“骆驼”是个饲料品牌，“唐人神”是个肉品品牌。书的作者，是这两个行业知名品牌的打造者——陶一山先生。他带领企业20年来专注“致力农家富裕、打造绿色食品”，在创业发展的同时还坚持理论学习，先后完成了工商管理硕士和管理学博士的学业，还乐于为MBA学子传授创业的心得体会，这样既有益于MBA学子的成长，同时也是他本人把实践升华到理论的过程。

《我的骆驼足迹与唐人神情结》是作者把自己创业的经验和体会以及一些管理真悟都用文字记录下来，供有关人士学习参考。

## <<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

### 作者简介

陶一山，唐人神集团董事长，第十届全国人大代表。

湖南宁乡人，1955年5月出生，高级经济师，管理科学与工程博士，全国工商联常委、中国饲料工业协会常务副会长、中国肉类协会副会长。

曾先后荣获全国五一劳动奖章、享受国务院特殊津贴专家、全国十大畜牧富民功勋人物、首届中国杰出湘商等荣誉。

陶一山于1988年以“骆驼牌”饲料开始创业，同年4月首次公开发表文章。

从那时起，作者就开始把自己创业的经验和体会以及一些管理真悟都用文字记录下来，陆续发表在全国各类报纸及管理刊物上，于创业20周年之际结集出版，以期对有志于企业经营管理之同仁有所裨益。

。

## <<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

### 书籍目录

文化篇唐人神文化的起源与发展唐人神人的品德修炼全面提升企业的文化竞争力企业精神——亮出你自己顾客至上团队精神勤学实干厚德博学行胜于言事有信心心常乐人无自我天地宽唐人神企业文化理念系统坦诚守信战略篇企业永恒发展的动力保障商海横流更显英雄本色群狼捕食，适者生存企业基业长青的战略思考低成本还是差异化商业在，压力在，成功在随手可摘的果子已被摘走战略转型迎接挑战建立三大竞争战略培育三大经营特色做世界级又大又强的农牧加工企业饲料产业发展战略的定位与举措肉类产业发展战略的思考与定位从五大产业并举到3+2产业发展模式人才篇企业呼唤千里马努力造就一支用企业文化武装的职业化经理队伍先当木匠后傲郎中管理者由裁判员向教练员转变“猎手”如何向“农夫”和“帮手”转变“护坡式”人才模式是企业长青的基石无终身职业是新世纪的就业特征倘要成功吾当要学习成长成熟成功商业因子与商业模式湘商崛起正当时温州人的商业因子与犹太人的商业法则管理篇矩阵管理模式的成功实践学习竞争超越把企业打造成学习型组织质量到底是不是我们的生命“摩尔定律”的威胁建立企业文化价值杠杆论居安思危见危则变与时俱进建立以五条财务生命线为管理中心的企业盈利模式实施五抓五查提升财务管理水平总经理如何学会“操刀”执行没有借口成功还须玩命审时度势贴地走长颈鹿为何笑话我们不做健康的侏儒要做健康成长的儿童小富一定能安吗唯有创新才能做大心动不如行动战略转型务实推进责任胜于能力能力需要培训业绩重在创新如何练就企业的看家本领文化牵引规模第一品质制胜锐意创新营销篇降价的艺术价格未必越低越好顾客永远是上帝攻市场为下，攻心为上欲速则不达坐以待毙，不如“铤而走险”造就企业新形象如何把你的生意做大全面实施服务营销战略，是企业发展的必然选择销售龙头舞起来根植终端服务农民大有作为打掉傲气强化危机乘势而上做实做细顾客价值营销管理走入品牌时代正视困难坚定信心共渡难关“1+1”营销上量法的实践应用当前饲料竞争环境的改变及三大对策鼓士气树特色提效益理关系综合篇万国宫印象弹丸之地看腾飞世界工业品展览会上的沉思名牌的“感觉价值”双“炒鱿鱼”的危机意识交通管理探秘效益至上的观念信息的价值观念霓虹灯下的遐想抓基础建设——政府主要职能美国企业：专业管理，跨国经营在“湖南又一村”侃来历从“今天没系领带”谈开去房地产，经济发展的先行官训练誓词唐人神中国龙唐人神之歌骆驼赞唐人神赞唐人神营销员之歌生猪期货破解养殖怪圈鸡年三悟狗年三叫猪年三福昆明宣言登高临远过去现在未来

## <<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

### 章节摘录

对于我们来说，转型是严峻的挑战，更是难得的机遇。

与过去比，与同行比，我们有着不一样的实力。

我们有良好的公司形象力、强势的品牌影响力、雄厚的技术研发力。

我们在全中国兴建了20个18万吨以上生产能力的新厂，完成了战略布局。

我们成立了由博士、专家领衔的猪、禽、水产料专线研发队伍，兴建了猪料、禽料、水产料的专业试验基地，建立了科学的实证体系。

我们推行“1+5”的运作模式，从原料采购到配方。

到生产工艺质量控制，点点关注。

环环控制。

我们一定能够为养殖专业户提供高性价比的产品。

我们的营销人员在接受行业内最好的培训。

我们正在建立不一样的营销服务模式，通过服务为专业户和猪场创造更多价值。

我们能够做到，因为我们是一个团队，有着很强的团队战斗力，有着为养殖户创造价值的共同价值观，我们合力成就一番事业。

二、人人是管家，个个是老板 养殖格局转型导致饲料企业的大洗牌、大重组、大淘汰。

这是规律使然。

能否脱颖而出，胜负由养殖专业户说了算。

他们裁判的标准是：我们的产品和服务能否为他们创造价值。

他们裁判的方法是：把我们和同行放在竞争平台上——看性价比、比服务增值。

“产品性价比、服务增值”来自哪里？

不是哪一个人，不是。

大公司”的概念，而是公司里的每个岗位，每个人。

人人是管家，个个是老板。

每个人都是自己岗位的管家和老板。

管家意味着操心管事，关注成本费用，老板意味着责任和心血。

对品质负责，为打造高性价比的产品和服务创造价值倾注心血。

## <<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

### 编辑推荐

《我的骆驼足迹与唐人神情结》是作者把自己创业的经验和体会以及一些管理真悟都用文字记录下来，供有关人士学习参考。

我的骆驼足迹就是二十年艰辛创业把一个名不见经传的小厂发展成一个国家级农业产业化龙头企业的管理轨迹记录，骆驼坚忍不拔、踏实前行的秉性，化为了我们永远充满激情的精神力量。

我的唐人神情结，就是一位商人的社会价值观。

通过我们微薄的努力让农民养殖致富，让市民吃上安全放心肉品，让唐人美食走向世界。

<<我的骆驼足迹与唐人神情结>>

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>