

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

图书基本信息

书名：<<给你一个公司，看你怎样上市>>

13位ISBN编号：9787545409765

10位ISBN编号：7545409760

出版时间：2011-10

出版时间：广东经济出版社

作者：高级幕僚

页数：206

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>

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

前言

这是一个企业家辈出的年代，这是一个梦想在燃烧的时代。

如果问：这些已经功成名就或者还在路上的企业家，他们当初创办企业的目的是什么？可能有人回答是为了体现个人的人生价值，实现自己的梦想；也可能有人回答是为了追求财富，提高生活质量；甚至会有人说是为社会创造财富，为客户创造价值，为员工创造机会，为股东创造效益... 尽管答案有很多种，但都有共同的一点，那就是企业不赚钱等于犯罪。

说白了，创办企业的目的就是为赚钱。

那么，企业是如何赚钱的呢？

靠劳力赚钱，靠技术赚钱，还是靠钱赚钱？

当然，靠钱赚钱是最佳方式。

据权威数据统计，60%的企业家自从创办企业开始，就计划着把自己的企业做到上市，因为上市对一家企业来说太重要了。

上市可以为企业筹集到进一步发展壮大所需的资金，使企业稳步发展，并做大做强；上市有助于企业提高自身信用度，享受低成本的融资便利；上市让企业拥有更丰富的融资、再融资渠道。

上市可以帮助企业规范治理结构，完善各项管理制度，提高运营效率；上市可以利用股票期权等方式实现对员工和管理层的有效激励，有助于企业吸引优秀人才，增强企业的发展动力。

上市是对企业管理水平、发展前景、赢利能力的有力证明；通过报纸、电视台等媒体报道，可提高企业知名度，提升企业形象，扩大企业的市场影响力。

另外，借助市场化评价机制可以发现企业股票的真实价值；增加股票流动性，是兑现投资资本、实现股权回报最大化的有效途径。

既然上市对企业来说这么重要，那么企业创始人如何才能让自己的企业成功上市呢？

本书通过如家在纳斯达克成功上市的典型案例，告诉你企业在做大做强的路上需要走好如下关键几步—— 由于关注了一篇不起眼的帖子，携程团队发现了一个少有人知道的创业机会； 由于企业发展战略需要跟其他企业合作，如家团队找到了首旅； 由于想把自己的事业做好，季琦扮演顾客到锦江之星去偷师学艺； 由于想把自己的事业做大，如家团队再次跟风投洽谈； 由于想把如家做成全国知名连锁酒店，如家董事会决定换帅，并引进高管； 总之，这是一个跌宕起伏的创业故事； 这是一个各路英雄大显身手的舞台； 这是一个资本决定话语权的年代； 这是一个值得后来创业者认真学习的案例。

想知道如何才能找到最佳的创业机会吗？

想知道如何才能进入一个自己不熟悉的行业吗？

想知道如何才能找到风投吗？

想知道如何才能让自己的企业顺利上市吗？

..... 请继续往下看。

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

内容概要

如家诞生、发展和上市的历程是丰富多彩的。

高级幕僚所著的《给你一个公司，看你怎样上市》用小说的语言，真实再现如家品牌的建立、飞速壮大、融资，以及最后在美国纳斯达克成功上市的生动历程。

如家快捷是国内第一家赴纳斯达克上市的经济型酒店连锁公司，如家的成功上市，给国内企业不小的启示，其过程之精彩与其所蕴含的经验，《给你一个公司，看你怎样上市》将一一为您呈现。

《给你一个公司，看你怎样上市》是一个教学案例，也是一种新文体。

《给你一个公司，看你怎样上市》每一章都是由语录、寓言、正文、小结、应用等五个部分组成，既有小说那样的生动故事，也有教科书那样的理论分析。

在精彩的故事中教你怎样将一个公司做到上市。

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

作者简介

高级幕僚，广东湛江人，出生于艺术家庭，幼受庭训，8岁开始登台表演相声，14岁时发表诗作，及长，负笈北上，游学于沪、楚等地，主修工商管理、汉语言文学等专业；1997年大学毕业后，曾经供职于南方多家企业，担任过人力资源总监、企业大学校长、营销副总裁等职位；2005年回高校深造，连续攻读MBA和DBA，现留校教本科生的“营销管理”、“人力资源管理”、“企业文化学”等课程。

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

书籍目录

第一章 如家诞生

语录

商场感悟1~5则

寓言

蝮蛇传说

正文

第一节 寻求合作

01 一篇帖子，一个市场

02 锦江之星，不肯合作

03 偶遇国旅，喜结良缘

第二节 偷师学艺

01 一位很特殊的客人

02 青出于蓝而胜于蓝

03 只有偏执狂才成功

第三节 再找风投

01 章苏阳很看好如家

02 季琦的梦想更伟大

小结

一、如何把握机会之窗

二、品牌的命名有学问

应用

1、小企业如何做大？

2、她应该代理这个产品吗？

第二章 引进高管

语录

商场感悟1~5则

寓言

爱屋及乌

正文

第一节 如家为何要换CEO

01 大市场需要大操盘手

02 高级猎头顾问真执着

03 如家董事会认可孙坚

04 孙坚下决定加入如家

第二节 新CEO果然不一样

01 新官上任

02 全国布局

03 人性管理

04 系统搭建

05 标准推行

06 制度健全

07 成本控制

小结

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

- 一、战略必须一步到位
- 二、微笑是服务态度的最好见证
- 三、特许经营的利弊
- 四、企业最需要哪类人？

应用

- 1、陈发树为何不炒掉唐骏？
- 2、“绝味鸭脖”因何成功？
“土家掉渣饼”因何失败？

第三章 再度辉煌

语录

商场感悟1~5则

寓言

只见骆驼

正文

第一节 财务总监也有了

- 01 吴亦泓到底是谁
- 02 要选对合作伙伴

第二节 如家成功上市了

- 01 该如何给如家作价
- 02 年度最好股票之一

第三节 竞争对手出现了

- 01 格林豪泰，很奇怪的名字
- 02 便捷酒店，这个市场真大

小结

- 一、中国企业如何在境外上市？
- 二、创业是否成功要看商业模式

应用

- 1、携程网的商业模式能不能在越南市场复制？
- 2、成功的职业经理人，需要哪些条件？

附录一 高级幕僚专题培训讲座之怎样微笑迷死人

附录二 高级幕僚专题培训讲座之怎样赞美爽死人

附录三 高级幕僚专题培训讲座之中小企业上市指南

附录四 应用题目的参考答案

附录五 如家大事记

参考文献

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

章节摘录

第一节 寻求合作 01 一篇帖子，一个市场 关于如家是怎样诞生的，我们还得从2001年的下半年说起。

也就是在那个时候，季琦把携程CEO的位子“过户”给了梁建章，而改任公司总裁。

总裁的工作就是处理一些日常管理事务，有点枯燥，这样的工作不会让人热血沸腾，对于平时风风火火、闲不住的季琦来说，简直就是一种折磨。

有一天，季琦闲着没事，就打开了公司的网站，一位网友的发帖引起了季琦的注意。

这位网友在携程旅行网上的留言的大概意思是：携程网上预订的宾馆价格普遍偏高，而价格比较实惠、又住得很舒服的锦江之星和新亚之星，却基本预订不到。

锦江之星和新亚之星的客房预订不到？

季琦马上进入携程预订系统的后台，查看锦江之星和新亚之星的预订情况。

网友说的是对的。

在携程酒店预订的业务中，客房平均预订率是70%~80%，同时，酒店的预订率跟该酒店所评的星级成正比，也就是星级越高，预订率越高。

但是，锦江之星和新亚之星这两家连一星都算不上的小酒店，客房的预订率竟然保持在90%以上，甚至还出现客满的情况。

这到底是怎么回事呢？

几天之后，携程几位创始人在一起开会，探讨如何在酒店预订行业继续挖金的话题。

因为，现阶段里，携程每月有超过10万间夜的订房量，有数百万元的佣金收入，这些数字刺激着每位创始人的神经，激发他们的联想。

季琦说：“很多酒店都缺乏相应的管理软件，我们可以开发更多的免费软件提供给酒店方使用。

另外，可以考虑开发增值服务。

”接着，其他创始人也提出了自己的想法，最后轮到梁建章，想不到他的看法跟大家很不一样，他问：“我们为何总是围绕酒店来找项目呢？

既然酒店赚钱，我们为什么不自己做酒店？

”“是啊，这个建议非常好，可以说是一语点醒梦中人。

”季琦发表了看法，并把网友发帖留言的事跟大伙说了。

梁建章对季琦说：“好！

我同意开发酒店市场，并且还是由你来打前锋。

”沈南鹏说：“季琦，你就别推辞了！

”范敏也过来附和说：“季琦，除了你，还有谁可以胜任这份工作？

”其实，季琦还是非常乐意去开路的，因为这个工作很有挑战性，有成就感，比起当总裁有意义多了。

说起来也真好笑，当初发现旅游网站的市场机会，是源于梁建章跟女友旅游时迷路了；这回看到酒店这个市场，是因为季琦在网上看到了一篇帖子。

季琦开始行动了，他先到锦江之星和新亚之星的酒店里体验了一下。

住了几次之后，季琦越来越发现，这是一个供需极不平衡的市场，这里绝对流淌着牛奶和蜂蜜。

但是，想进入这个行业不是那么容易，开酒店是需要很多很多钱的，携程仅有几百万美元，资金明显不够。

季琦想了半天，觉得通过合作的方式进入这个行业是唯一的方法了。

那跟谁合作？

不用说，只有两家公司，要么是锦江之星，要么就是新亚之星。

季琦先后找到了这两家公司的负责人，提出了合作的想法。

洽谈之前，季琦信心十足，想起自己曾经说服过王胜利、吴海、丁汉，没有谁是他搞不定的。

但是，季琦这回的如意算盘打错了。

人家一听说是合作，就立刻拒绝了，锦江之星的负责人还说，只有雅高这样的国际级公司才有资格跟

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

他们谈合作。

这两家公司都是国企，在他们看来，尽管携程已经是酒店预订行业的老大，但仅仅是一家刚刚赢利的小公司而已，在互联网泡沫的洗礼下，这些网络公司说不定哪天会突然消失。

所以，他们根本不把携程放在眼里。

合作没门了，季琦是如何突破这个困境的呢？

02 锦江之星，不肯合作 没有商量余地就把季琦打发了的人就是锦江之星的总裁徐祖荣，他是中国快捷酒店行业的开拓者。

说到锦江之星的成长之路，一言难尽。

现在插播一下关于徐祖荣的创业故事，顺便回顾一下中国经济型酒店的发展历程。

1993年，锦江之星集团(现已重组为锦江国际)决定把美国加州的一个餐馆卖掉，这个任务交给了曾经担任过上海龙柏饭店、国际饭店总经理的徐祖荣。

徐祖荣到美国后，很快就把这件事情办好了。

就在他准备回国之前，才想起由于一直繁忙，还没有抽空去拜访一下在美国的好友们。

于是，徐祖荣向集团请了几天假，在美国旅游几天，并去各地看望久违的朋友。

为了节省，徐祖荣选择住有限服务型的酒店或者是旅馆，因为这类酒店价格便宜，到处都是，并且非常方便寻找。

有趣的是，这种酒店的英文名字叫做“inn”。

据美国酒店行业协会统计，这类酒店在美国共有五万家左右，在全美零售业排行第三，占酒店市场份额的70%以上。

也许是出于职业的习惯吧，徐祖荣每到一地，都要对所住的“inn”进行考察。

他发现，这类酒店主要提供住宿和早餐，房间里设施非常简洁，提供的物品很有针对性，几乎没有有什么多余的东西，对于中国人来说却不太习惯，不但没有白开水供应，甚至连牙刷都没有。

尽管这种“inn”的服务少得可怜，很多事情都需要自己亲自动手，但是它们在美国、欧洲火得要命。这让人感到十分好奇。

徐祖荣回国后，一直对“inn”念念不忘。

他很想在中国也开几家这样的酒店，但是，一直没有找到实现这个梦想的机会。

很快，就到了1996年年初。

锦江集团经过实际调查后，决定建造一个低档、没有星级、大众化的酒店，这个方案拟定之后，一直没有找到实施这个项目的合适人选，所以没有马上落实。

到底找谁来做比较合适呢？

选来选去，重任最后落到了徐祖荣的身上。

“小徐，公司准备开一家大众化酒店，你来当头，怎样？”

公司领导说。

“这个想法很好啊！”

我三年前就有这样的想法了，这个绝对有市场。

徐祖荣满口答应了。

P5-7

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

媒体关注与评论

如家只用了短短四年时间就成功登陆纳斯达克，我认为最主要的原因是如家在商业模式上有了很大的创新，如家在传统的酒店业中增加干净、舒适、经济等价值观，把传统的建造酒店改为连锁租赁；此外管理团队的执行力、多元化、经验也是如家能够成功的重要原因。

——如家CEO孙坚我想这决不会是我最后一次来纳市看我投资的企业上市，红杉资本今后投资的企业中一定有更多优秀的公司能再次获得美国投资者的青睐，成功登陆纳斯达克；同时，我也相信国内有很多同行能像我一样不止一次地将自己创立的企业带上纳斯达克。

——如家董事会联席主席、红杉中国基金执行合伙人沈南鹏单纯的中国概念已经不再使美国投资者激动，我们更看重消费者的参与。

如家这次能获得资本市场青睐的重要原因，就在于它是一家来自中国的带有消费者概念的企业。

所以说，如家的上市是“中国+消费者”组合概念在美国资本市场的成功。

——美林证券投资银行家 Robert John 如家顺利上市，一方面因为投资者对如家这类经济型酒店的理解和认可；另一方面也因为沈南鹏等创业者给美国资本市场留下的良好信誉，沈南鹏之前带领携程登陆纳市给投资者留下了极好的印象。

——瑞士信贷董事周纪恩如家最终靠“天使投资、私募风险投资、境外上市”的“资本组合拳”成功上市，短时间内创造出惊人财富。

而这样的“强有力的团队产业+敏锐的风险基金”完美组合非一般中小企业能模仿。

但是，如家的成功确实给了众多中小企业一个很好的学习经验：国内中小企业要善于借助股权私募基金（PE）的力量来完成公司的跳跃式发展。

——上海胜道投资咨询有限公司 邱红光 陈智

<<给你一个公司，看你怎样上市>>

编辑推荐

《给你一个公司,看你怎样上市》编辑推荐：中国最大经济型连锁酒店的成长笔记+上市指南；比小说还精彩，比教材还权威的上市案例读本。

独家披露如家从创建到上市的精彩历程：从全国5家分店到131家；从1000万元的启动资金到8500万美元的风投进驻；从全国知名连锁酒店到纳斯达克表现最出色的公司.....在实践基础上展开案例分析，深入阐述理论知识，使读者能够一边欣赏精彩的创业故事，一边学习上市经验精髓，在精彩的故事中学会怎样将一个公司做到上市。

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>