

<<戴尔模式>>

图书基本信息

书名：<<戴尔模式>>

13位ISBN编号：9787801598288

10位ISBN编号：7801598288

出版时间：2005-1

出版时间：中国建材工业出版社

作者：湘财领导力发展学院 编

页数：244

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>

## <<戴尔模式>>

### 内容概要

戴尔成功的奥秘是什么?通常,人们认为是“直销模式”。这显然是很肤浅的。

正如本书所要告诉你的,戴尔成功的奥秘并不是直销,而是直销背后严格的细节管理体制。

戴尔在每种新产品推出的各个环节上都严格计算以保证自己始终在生产最赚钱的产品,会量化考验在媒体上所做广告的直接效果,对销售人员一律采取最为直接的物质激励方式。

## <<戴尔模式>>

### 作者简介

湘财领导力发展学院简介，湘财领导力发展学院是湘财证券有限公司属下专司企业管理培训、咨询的专业机构。

是业内：·第一家提供领导力系统解决方案的学院·第一家引入户外体验式管理培训的学院·第一家设立培训咨询研发机构的学院·第一家以企业职业化和员工职业化为核心业务的学院·第一家联手美国辅导培训公司Imi的学院·湘财领导力发展学院拥有：·中国本土近20年的管理培训和管理咨询的经验·海内外37名专兼职管理顾问，咨询师和培训师·成都、长沙、西安等3大区域户外培训基地·上海、北京、深圳等21个中心城市分支机构·电力、金融、制造业、电信等1300余名行业客户

## &lt;&lt;戴尔模式&gt;&gt;

## 书籍目录

i. 直接法则过多的中间环节会让我们丧失对细节的精确把握, 丧失对细节的敏感度. 这是我们在经历巨大失败后得出的经验教训. 小观念成就大事业直接面对挑剔的客户直接: 发现细节的途径细分市场然后各个击破充分发挥直销的细节优势为顾客提供最精细的服务法则视点直销模式的魅力ii. 差异化法则1%的差距足以决定一切. 我们要从点滴做起, 保证我们一直在改善, 在进步. 差别体现价值, 细节铸就经典成败取决于1%的差距让产品质量提高1%给客户增加1%的方便比竞争对手好过1%今天比昨天好过1%法则视点以细分赢取差异化利润iii. 标准化法则每一个细节都应当有标准, 并且能够具体衡量. 标准化是企业融入国际市场的基本要求, 同时也意味着我们对工作必须一丝不苟. 注意细节的标准化任何人都不能敷衍了事使每个细节都保持标准没有标准化就没有规模化标准: 不断改进和完善细节每一个细节都力求精确法则视点标准化是企业管理和发展的的大势所趋iv. 创新法则我们不需要大动干戈, 或者投入巨大的研究成本, 那是因为在所有细节上都做到了科学. 系统的安排, 真正做到了小投入. 大产出. 创造不可复制的竞争力细微之处见创新见微知著, 统筹兼顾业精于勤, 事成于细细节创新: 以市场为导向创新, 绝不放过任何细节法则视点管理创新的种类v. 深入法则我们的商业模式已经让管理者形成了深入到工作中去的习惯, 立足于工作的最深处, 发现问题, 解决问题. 唯有深入方能发现问题深入细节是对每位员工的要求以深入细节的服务贴近顾客让深入细节成为一种习惯精细化管理源自务实完美精神: 深入细节的根本法则视点执行就是深入细节vi. 协作法则戴尔有一个从部件供应商到最终客户的. 管理全部价值链的整体的过程--而且我们控制好了各个阶段的每一个方面. 只有协调才能实现完美任何细节都为整体服务岗位职责不能模糊目标相同, 策略一致独立精神以协作为基础以协作最大化细节效益法则视点细节协作策略vii. 系统法则管理者必须准确把握公司的发展方向, 协调好任何一个细节. 公司将以此考核管理者是否具备系统化的管理能力. 井井

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>