

<<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

图书基本信息

书名：<<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

13位ISBN编号：9787801807489

10位ISBN编号：7801807480

出版时间：2007-9

出版时间：经济日报

作者：鲁瑞清

页数：255

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>

## <<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

### 内容概要

作者在国内走南闯北，到其他国家考察学习，直接或间接考察过的各类卖场超过200家，积累了大量有关IT卖场的资料。

《解读中关村一号：IT卖场的秘密》主要以IT卖场主办方的视角从事研究。

是中国第一本揭开IT卖场行业秘密的专著。

讲述了从中关村电子一条街到深圳华强北路的传奇故事，揭开了海龙、颐高、百脑汇、赛格等IT卖场的秘密面纱。

## <<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

### 作者简介

鲁瑞清，1953年出生，职业生涯开始于1970年。

近8年来，伴随着海龙的发展，鲁瑞清在中国IT卖场行业获得极大的尊重，被称为业内“老大”。这不仅是年龄，更多的是他对IT卖场行业深刻的理解和把握，经常给人以启发和引导。

《卖场圈》杂志主编董文臻称其为行业的传教士，台湾电子时报社社长黄钦勇称其为行业教父，两者异曲同工。

鲁瑞清先生不仅担任海龙集团董事长，而且兼任中国电子商会副会长、中关村电子产品贸易商会会长等行业组织职务，在推动中国IT渠道，特别是IT卖场建设方面，做出了积极的贡献。希望这本书，能够给中国的IT卖场行业新的指导。

## <<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

### 书籍目录

- 序言 (柳传志)
- 引子
- 第一章 中关村一号和新业态模式
  - 中关村一号
  - 新业态模式
- 第二章 市场模式是必然的选择
  - 改革开放的催生
  - 两条曲线巧重合
  - 渠道再造进行时
- 第三章 从中关村电子一条街到IT卖场
  - 中国第一市场诞生
  - 电子市场快速发展
  - 电子城诞生和发展
  - 电子第一街的美称
- 第四章 全国IT卖场风起云涌
  - 全国IT卖场快速发展
  - IT卖场发展主要原因
  - IT卖场初为电子市场
  - IT卖场业态开始形成
  - 深圳IT卖场重要贡献
- 第五章 IT卖场主要作用
  - 产业链的重要环节
  - 推动科技园区建设
  - 促进地区经济发展
  - 商业重要组成部分
- 第六章 IT卖场主要功能
  - 地域集散功能
  - 本地零售功能
  - 产品推广功能
  - 展示体验功能
  - 价格形成功能
  - 信息集散功能
  - 综合服务功能
  - 创业基地功能
- 第七章 IT卖场特点何在
  - 核心商圈一条街
  - 三个规律有交集
  - IT卖场类型多样
  - 身份各异主办方
  - 双方关系共同体
  - 行业发展差异化
- 第八章 IT卖场与渠道关系
  - 上游的渠道模式
  - 商户的渠道模式
  - 复杂的渠道内幕

## <<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

渠道的合作关系

第九章 神秘的“蚂蚁雄兵”

商户的产生

商户的特点

商户的变化

商户的经营

商户的创举

商户的生活

第十章 IT卖场有竞争力吗

消费模式领风骚

价格便宜是利器

品种齐全无人比

乐此不疲年轻人

渠道模式看技术

产品推销有激情

装机业务有优势

渠道上游话语权

强势地位卖场方

群体优势很明显

第十一章 业态内部的竞争

内部竞争为主

“两业”必须选择

寻求战略错位

竞争推动发展

第十二章 IT卖场“短板”的危险

盲人摸象的实践

发展无序很可怕

行业组织还弱小

诚信水平不够高

卖场巨人有些弱

经营环境待改善

第十三章 IT卖场能连锁吗?

连锁理论的失效

多店经营的探索

多店经营为什么

多店经营问题多

多店单店的竞争

第十四章 传统IT卖场的商业革命

商业革命即将到来

商业革命引发原因

商业革命主要内容

商业革命需要魄力

第十五章 IT卖场未来趋势

全面整合大势所趋

打造品牌势在必行

资质评定推动变革

商业模式没有尽头

<<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

改变身份孕育危险  
分散开店需要尝试  
管理集团值得探索  
IT-mall没有可能  
谁是未来主导力量  
行业研究开始兴起  
第十六章 渠道终端的“战争与和平”  
家电卖场新挑战  
国外大鳄抢地盘  
新兴卖场势头猛  
电子商务异军起  
多条渠道凑热闹  
渠道格局大走势  
第十七章 打开窗户向外看  
香港的IT卖场  
台湾的渠道模式  
韩国的3C卖场  
日本的渠道模式  
美国的渠道模式  
欧洲的渠道模式  
澳洲的渠道模式  
附录：中国大陆省会城市IT卖场统计表  
后记

## <<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

### 章节摘录

从总体上讲，商户属于社会上的弱势群体，其中衣食不愁、有车、有房者毕竟是少数。商户由于出身低微，教育背景一般、社会资源不够，多数只能从最初期的打工进入社会。特别是他们主要来自其他地区、来自农村，就更增加了就业和生活的难度。

他们每天的工作时间很长，一般都会超过10个小时，午餐几乎每天都是便宜的盒饭充饥。他们的住宿条件极差，一般在上班卖场周边地区，寻求简陋的居所。

距离近者，条件必然更差，因为IT卖场核心商圈附近往往也是房地产的旺地，租金很高，他们只能选择简易的房子租赁，以平房为主。

距离远者，房子条件会好些，但增加上下班路途的麻烦。

有不少人就是在几平方米、十几平方米的陋室中，休息栖身，娶妻生子，一熬数年。

他们要忍受感情的折磨，父母兄弟远在老家，虽然时时思念但不能经常去探望。

一是没有钱，每月几百上千元收入，扣除吃喝所剩无几。

两手空空，没有多少脸面见家乡父老。

二是没有时间，一年中几乎没有法定假期，每周上七天班很正常。

大概只有春节属于打工者，他们只能利用这个时间回老家团圆。

很多人批评IT卖场没有“假日经济”，春节居然要放假。

诸不知，如果我们连这个机会都不给打工者的话是不是过于残忍，与和谐社会也大相径庭。

每天下班后，除去喝酒、看电视以外，他们几乎没有什么娱乐活动。

周围灯红酒绿，同龄人尽情地享受着，但这个城市不属于他们，至少目前是这样。

从心理上，很多大城市的人没有接受他们，至少没有放到平等的地位，这让他们感到苦恼和无奈。

很多大城市的户口并不对他们开放，这意味着他们以及孩子就业、医疗、上学，成本比当地人要高得多。

从本质上说，这是中国多年城乡二元体制造成。

近些年虽然在逐步好转，但彻底消除需要相当长的时间。

在这个过程中，很多打工族、包括商户朋友，还不得不继续承担不公平的社会待遇。

.....

## <<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

### 媒体关注与评论

对于中关村和IT卖场行业，鲁瑞清先生不是旁观者，而是参与者。他多年的行业经验和思考，曾经给予我本人极大的启示。现在他将这一切奉献给更多读者，这对中关村乃至整个国家都是一笔有益的精神财富。

——《人民日报》高级编辑 凌志军                      中关村今天也许不是中国的硅谷。但中关村显然已经不仅属于海淀，不仅属于北京，甚至也已经不仅仅属于中国。说到为什么，肯定会有无数的解释，肯定会有强大的支撑。

实践者鲁瑞清先生的这本书，一定是所能做出的最有力的解释、最坚实的支撑之一。

——《中国企业家》杂志社社长 刘东华                      回溯二十年，IT卖场的进化对中国IT产业的发展无疑具有独特的价值贡献。

即便放在全球范围衡量，对中国的IT卖场探索都是具有极大的创新意义。

作为这一探索的领导者，鲁瑞清先生的大作对于解读这一行业，无疑具有当仁不让的权威性。

——北京丰收企业管理顾问有限公司董事长 陈惠湘                      本书首次从一个系统的角度，对IT卖场进行了一次全景式扫描，提供了大量的一手材料和独到的见解。

对中国IT卖场行业，乃至中国IT产业的发展都具有深远的意义。

——北京点击科技有限公司总经理 王志东                      IT卖场是具有中国特色的行业，一直没有得到应有的重视，但其对我国IT产业的贡献是巨大的。

鲁瑞清先生作为一名多年在该行业从事管理和经营的智者，将多年的经验和思考汇集成书奉献给大家，一定会给我们带来新的启迪。

——深圳电子商会会长 王殿甫                      将鲁瑞清先生称为“中国IT卖场研究第一人”是当之无愧的。

所有正在从事IT卖场和准备进入这个行业的企业家，都不妨读一读这本书。

善于学习，将取得事半功倍的效果。

不管你是否同意，这本书都是我们行业的一份宝贵精神财富。

——中国电子商会常务副会长 王宁



<<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

编辑推荐

中国第一本揭开IT卖场行业秘密的专著，讲述了从中关村电子一条街到深棚华强北路的传奇故事揭开了海龙、颐高、百脑汇、赛格、赛博等IT卖场的神秘面纱.....

<<解读中关村一号IT卖场的秘密>>

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>