

<<营销女皇董明珠>>

图书基本信息

书名：<<营销女皇董明珠>>

13位ISBN编号：9787801936134

10位ISBN编号：7801936132

出版时间：2007-7

出版时间：中华工商联

作者：张廷伟

页数：242

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>

<<营销女皇董明珠>>

前言

一个简单而又充满魅力的女人 写这本书之前，无论是对董明珠还是格力，我都不是特别熟悉。虽然以前也听说过很多有关董明珠的故事，但都是道听途说。虽然说者眉飞色舞，激情澎湃，我却也只能听个大概，这个女人无法在自己的心中有一个清晰的形象。

机缘巧际，一位朋友让我帮他写一本关于董明珠的书，自然是毫不犹豫就答应下来了。不料，真正对董明珠有所了解，才发现想写一本关于她的书并不容易。这主要是因为董明珠的商海经历太多、太传奇，可以说，董明珠踏入商海十几年，随便拿出一点点发生在她身上的小故事，就是一段可以让人回味无穷的传奇经历。原本是想用故事的形式写一本董明珠的经历，可随着资料搜集的越来越多，我发现，仅仅写一本董明珠的故事体传记已经没有了意义，因为只要在网上一搜索，就可以发现无数关于董明珠的传奇经历。这给我出了一个难题，站在对读者负责的角度，我没有必要再对董明珠的故事重复一遍。只要需要，谁都可以在网上找到自己想知道的内容。

那么，又该如何去写呢？我想，既然大家都对董明珠感兴趣，显然不仅仅是对她的故事感兴趣。也许，还有很多读者希望能从她的成功经历中悟出一点成功的经验。想到这儿，我的写作思路也就定下来了，那就是不流于表象，不仅仅叙述董明珠的健奇经历。我要通过董明珠的经历挖掘出她为什么能够成功的原因。这样一来，读者不但可以通过本书了解董明珠的各种经历，而且可以从这些经历中学到董明珠成功的经验。

所以，本书在写作过程中，把董明珠的成功经验提取凝练，然后用浅显易懂的语言做成标题，以便读者更容易把握住其中的精华。虽然通过对资料的搜集，已经被董明珠这个人深深地打动了，但在写作的过程中，我还是一次次地被她所感动。

董明珠单纯的信念和倔强的、坚守原则的工作态度，无数次地让我激动不已。董明珠很简单，简单得只要跟她合作的经销商，完全不用挖空心思去考虑双方的利益博弈，因为她总是把你的利益和她的利益均衡考虑，任何一方的利益受损失，她都会拒绝合作；董明珠很倔强，只要她认为是对的，没有人可以说服她，即使成为众矢之的，她也不会退让半步；董明珠坚守原则，为了原则，她可以和哥哥反目成仇，可以弃自己的职位不顾而和公司领导对抗，甚至不惜在媒体面前大谈公司领导的得失；董明珠很霸道，霸道得无论和谁谈生意，都时刻把主动权掌握在自己手里，为此，她不惜开除公司最大的经销商，甚至和国美“叫板”；董明珠很漂亮，漂亮的她从不穿职业装，高贵典雅的形象使她在获得“女强人”的称号之外，还获得了诸如“铿锵玫瑰”、“满脑子绝招的美丽女人”、“营销凤凰”等荣誉称号；董明珠还有一颗母亲的慈爱之心，工作上无论受到多大的困难和打击，她都一如既往地表现出女强人的风范，可只要一谈起儿子，她锐利的眼睛就会笼上一层母性的光辉：……董明珠身上的每一个特点，都是一道靓丽的风景，散发出其独特的魅力。

可是，董明珠的成功仅仅是因为她身上表现出的这些个性吗？显然不是，个性的背后，是她对人性的关怀，对社会的关注，还有她提出的“大工业精神”。董明珠的成功，在于她对信仰的坚持，对梦想的追求，在于她那追求“立功”的人生目标。一个拥有高尚信仰的女人，在浮躁的社会里，坚定不移地实践着自己的信念，可敬、可佩，更值得我们去学习。

<<营销女皇董明珠>>

内容概要

董明珠很简单，简单得只要跟她合作的经销商，完全不用挖空心思去考虑双方的利益博弈，因为她总是把你的利益和她的利益均衡考虑，任何一方的利益受损失，她都会拒绝合作；董明珠很倔强，只要她认为是对的，没有人可以说服她，即使成为众矢之的，她也不会退让半步；董明珠坚守原则，为了原则，她可以和哥哥反目成仇，可以弃自己的职位不顾而和公司领导对抗，甚至不惜在媒体面前大谈公司领导的得失；董明珠很霸道，霸道得无论和谁谈生意，都时刻把主动权掌握在自己手里，为此，她不惜开除公司最大的经销商，甚至和国美“叫板”；董明珠很漂亮，漂亮的她从不穿职业装，高贵典雅的形象使她在获得“女强人”的称号之外，还获得了诸如“铿锵玫瑰”、“满脑子绝招的美丽女人”、“营销凤凰”等荣誉称号；董明珠还有一颗母亲的慈爱之心，工作上无论受到多大的困难和打击，她都一如既往地表现出女强人的风范，可只要一谈起儿子，她锐利的眼睛就会笼上一层母性的光辉；董明珠身上的每一个特点，都是一道靓丽的风景，散发出其独特的魅力。

可是，董明珠的成功仅仅是因为她身上表现出的这些个性吗？

显然不是，个性的背后，是她对人性的关怀，对社会的关注，还有她提出的“大工业精神”。

董明珠的成功，在于她对信仰的坚持，对梦想的追求，在于她那追求“立功”的人生目标。

一个拥有高尚信仰的女人，在浮躁的社会里，坚定不移地实践着自己的信念，可敬、可佩，更值得我们去学习。

<<营销女皇董明珠>>

作者简介

张廷伟，1978年出生于山东省日照市。

先后担任过报社记者、大型食品集团企业文化传播、文化公司副总编等职务，对企业文化及中国本土化管理有深入的调查研究。

特点：用逻辑思维研究问题，用发散思维思考问题，敏于发现现象背后的本质问题。

主要成果：参与策划、组织出版《干部决定一切》、《做我生命中的第一》、《红色管理——向中国共产党学管理》、《逃离外企》等多部图书。

<<营销女皇董明珠>>

书籍目录

第一章 董姐走过的路不长草1. 从业务员到总裁2. 我永远是对的3. 坚定的信仰第二章 倔强营销的背后1. 三大战役2. 打“大户”3. 对垒黄光裕4. 变在变之先第三章 坚守原则，一切都变得简单1. 财权的嚣张2. 公司利益高于一切3. 不只是规范更要模范4. 一切困难都是纸老虎第四章 重新设定游戏规则1. 没有一分钱的应收款2. 拒不降价3. 格力模式4. 返利经销商5. 游戏规则的破坏者第五章 营销产品就是营销文化1. 没有硝烟的“服务战”2. 不拿消费者当试验品3. 自主创新之路4. 诚信铸就品牌第六章 管理之道1. 专一造就专业2. 大工业精神3. 人才的经营4. 做企业就是在做社会事业第七章 美丽女人铿锵玫瑰1. 霸道的背后是柔情2. 不爱穿职业装的总裁3. 最对不起的是儿子

<<营销女皇董明珠>>

章节摘录

曾经被华为称赞不已的“床垫文化”，可以说是“加班文化”的一个典型。在任正非的《华为的红旗到底能打多久》一文中有这样一断话：当我们走上这条路，没有退路可走时，我们付出了高昂的代价，我们的高层领导为此牺牲了健康。后来的人也仍不断在消磨自己的生命，目的是为了达到业界最佳。沙特阿拉伯商务大臣来参观时，发现我们办公室柜子上都是床垫，然后把他的所有随员都带进去听我们解释这床垫是干什么用的，他认为一个国家要富裕起来就要有奋斗精神。奋斗需一代一代地坚持不懈。

在这段话中，处处流露着一种中国式的骄傲：为了企业，为了国家，个人的牺牲是值得的。可以说，这是中国几千年传统文化所留下的后遗症：集体的利益总是要高于个人的利益。可是，集体的利益代表的不恰恰就是每个人的利益吗？遗憾的是，当我们过渡强调集体的利益时，个人的利益实际上已经被架空了。

在胡新宇因过度劳累而不幸早逝的事件被曝光后，各方对于华为，对于床垫文化的责难不绝于耳。在某些人眼中，华为似乎成为了盘剥员工的“现代地主”。难道创造了中国通信产业神话的华为真的如此不堪吗？

任正非在公司内刊《华为人》发表了《天道酬勤》一文，首次正面回应了外界的责难——“我们必须长期坚持艰苦奋斗，否则就会走向消亡”——床垫文化不能丢！

在任正非看来，信息产业正逐步转变为低毛利率、规模化的传统产业。电信设备厂商已进行和将进行的兼并、整合正是为了应对这种挑战。华为相对还很弱小，面临更艰难的困境。

要生存和发展，只能用在别人看来很“傻”的办法，就是艰苦奋斗。而床垫文化正是这种艰苦奋斗精神的典型，又怎么能丢弃呢？

站在公司的角度考虑，任正非的这种辩解也许是正确的。可我们能够看出，这是一种“扯大旗做虎皮”的辩解方式，把企业的发展放在第一位，员工的个人利益都要为了企业的发展而做出牺牲。

根据这种辩解，我们有理由相信，那些低技术、低利润的加工企业，更有理由发展“加班文化”。因为他们的利润更低，他们的处境更岌岌可危，为了企业能够继续存在下去，他们压低工人的工资，延长工人的工时，从企业的高度来看自然是正确的。

这显然歪曲了我们工作的本意。人之所以努力工作，是为了更好的享受生活。假如每天都在为工作而忙得焦头烂额，为了工作而工作，那工作也就失去了意义。不可否认，有些人天生就是工作狂，为了达到心中的一个人生高度，他们可以放弃所有的生活，把全部身心都扑在工作上。

可毕竟这种人是少数，大部分人还是普通人。如果我们要求每一位员工都像工作狂那样为了工作什么都不顾，似乎过于残酷。

也许我的看法也很片面，因为有人会说：“皮之不存，毛将焉附？”如果企业都不存在了，怕是想加班都没机会了，生活就更成问题了。仁者见仁，智者见智，对这个问题，每个人的立足点不同，就会有不同的看法。

不管怎么说，董明珠的个性和她的人生追求让我们相信，她虽然霸道，但她不是那种不讲理的人。据说，虽然在工作上严厉，但工作之余，董明珠会替小伙子物色对象，还经常和姑娘们一起上街购物，真正熟悉她的人会亲切地叫她“董姐”。

董明珠最常说的话是“企业领导要带头讲奉献”。在对待个人的物质利益上，她认为，在工作上永远不要满足，但在生活要学会知足；国有企业的领

<<营销女皇董明珠>>

导如果没有这一精神支撑就会失去平衡。

许多企业家之所以出问题就是太强化个人的利益，而淡化了责任感和奉献精神。

与同行业的大企业家相比，就她对企业的贡献来说，个人的收入也许很少很少，但是她走到哪儿，没有人不由之更加敬重格力，这是她引以自豪的最大收获。

我一直在想，董明珠为什么敢如此霸道？

不但对员工霸道，对经销商霸道，即使对她的上司，她也敢直言指责，毫不畏惧。

<<营销女皇董明珠>>

媒体关注与评论

董明珠真的很值得学习，她在大多数女人都满足于相夫教子的年龄能够从零做起，一步一步超越别人，最终从一个最基层的销售员做到最高层的总裁，那不是一句努力就能概括的，我认为最主要的是她站得高才能看得远，她的精神境界远高于一般人。

——网友 通过这本书，我们试着去接近董明珠女士，可以看到她身卜有一般人所不具备的成功所需要的特质：睿智、果敢、坚忍、顽强，注定了她在事业上会有辉煌的成绩。她的成长之路或许是激励年轻人创业的指针。

——读书网友 在我还是个基层销售员时，一个偶然的的机会看到了一篇报道董姐的文章，从此对董姐的消息都是随时关注。

当看完这本书时，才‘更深地体会到董姐走到今天付出究竟有多大，牺牲有多大。

——读书网友

<<营销女皇董明珠>>

编辑推荐

《营销女皇董明珠:从普通销售员到格力空调总裁》中，董明珠是一个创造了中国营销神话的倔强女人。

对手这样形容董明珠的厉害：“董明珠走过的路，都长不出草来。”她曾经带领23名业务员迎战一支近千人的营销队伍，夺得全国销量第一，而且没有一分钱的应收账款。

曾经有人自费飞到格力空调总部，只为了“看看董明珠究竟是个什么样的女人”。

曾经有一个销售员在看她的个人传记时哭了三次。

<<营销女皇董明珠>>

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>