

<<商谋>>

图书基本信息

书名：<<商谋>>

13位ISBN编号：9787802445178

10位ISBN编号：7802445175

出版时间：2009-6

出版时间：现代出版社

作者：和讯网《领袖对话》栏目组

页数：295

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>

## <<商谋>>

### 内容概要

《商谋：顶级CEO解密商战致胜法则》是和讯网《领袖对话》栏目组采访24位著名行业领袖的访谈。

书中CEO们解密了商战法则。

读者阅读《商谋：顶级CEO解密商战致胜法则》可以走近这些商界赢家和人生智者，倾听他们的企业管理经验，分享他们的商业智慧和人生感悟。

## 书籍目录

序言第一章：沃尔玛中国区总裁陈耀昌——500强之首的社会责任感沃尔玛和它的中国区总裁陈耀昌对话1 一切为了顾客省钱，与合作伙伴、政府共赢对话2 奶出事后，客户不用证明是不是从沃尔玛买的，都给退对话3 沃尔玛消化金融危机对中国客户的影响对话4 抗灾义不容辞对话5 马云和电子商务的出现是好事经典语录第二章：可口可乐副总裁鲁大卫——解读奥运营销秘诀流淌了100多年的美国梦以及“中国通”对话1 营销要与赛事的理念匹配对话2 运营费是赞助费的好几倍对话3 北京奥运会的营销，是可口可乐公司80年来最成功的对话4 需要提前了解赛事的“游戏规则”和独特性对话5 赞助活动要尊重奥运会的价值观和规划，要结合自身出发点对话6 努力围绕、突出企业推出的理念对话7 赛事营销中的政府关系对话8 拉近与普通老百姓的距离对话9 在奥运中，体现对中国文化的理解对话10 对中国企业家的建议经典语录第三章：新希望集团董事长刘永好——侠之大者，中国最自豪的农民刘永好的30年对话1 虽然在商言商，但最为承担社会责任而骄傲对话2 平常心 and 脚踏实地，是“东方不败”的秘籍对话3 从“不务正业”起步，笨鸟“多”飞对话4 “让农民有钱赚”的伟大工程对话5 打造利益共同体，消化价格波动对农民的影响对话6 专心致力万亿的“肉蛋奶”工程对话7 定要关注食品安全，关注基础设施建设对话8 克服国际金融危机的影响，需要政府企业共同努力对话9 培养接班人是个系统工程对话10 从不规范到规范，从不可追溯到可追溯经典语录第四章：从“流氓不过周鸿祎”谈起——反戈一击的网络安全耳士周鸿祎和他的青虎对话1 上网就像裸奔，所以需要安全软件对话2 我打开了潘多拉盒子，所以我要做一个反流氓软件对话3 互联网的精髓就是免费，最大价值就是腾讯一样的用户群对话4 把选择权还给用户对话5 关于奇虎、投资和财富对话6 专心于自己的理想，不理睬争议经典语录第五章：卓越亚马逊总裁王汉华——让本地消费者满意商道即人道的王汉华带领下的卓越亚马逊对话1 金融危机是电子商务的机会对话2 让当地消费者满意，而不是让老板满意对话3 不关注你干过什么，关注你怎么干对话4 不同的人有不同的管理方式经典语录第六章：苏宁电器总裁孙为民一大企业家的风范孙为民和他领导的苏宁电器对话1 有规模的企业，一定要承担社会责任对话2 家电连锁是没有终点的马拉松对话3 从长远利益出发，尊重投资者，但不迎合投资者对话4 苏宁创造了中国商业连锁快速成长、发展的奇迹对话5 企业制度化约束最大的是领导人对话6 企业家的核心精神是对新生事物的敏感经典语录第七章：华远集团总裁任志强——将个性进行到底二次创业的华远公司和它的“代名词”任志强对话1 地产只是金融的一个媒介，无论如何都要进入资本市场对话2 开发商手握8000亿资金储备，但老百姓信心更重要对话3 中国的城市化进程还是要继续发展的对话4 改革开放30年的成果，我们要保护它对话5 房地产是中国经济发展的重要引擎对话6 房价还会涨，现在是购房的好时机对话7 一定要在自己熟悉的领域做事情对话8 妥善处理房地产开发与环保的关系对话9 要学会独立思考，实践是检验真理的唯一标准经典语录第八章：SOHO中国董事长潘石屹——寻找洒脱潘石屹和他的SOHO中国对话1 农民工兄弟在下面，我的心也跟他们在一起对话2 完整的商人，不能光追求物质的东西对话3 没有团结合作的精神将会一事无成对话4 在金融海啸时，山峰最安全。CBD就是房地产的山峰。对话5 网络时代，人们是反精英的，人民的智慧是伟大的对话6 经济问题和商业问题的实质，是精神问题对话7 全国6万家开发商，95%资金非常紧张经典语录第九章：万通地产董事长冯仑——房价还会降三年致力于“美国横式”的地产商冯仑对话1 中档偏高的房子都在降价，会持续三年对话2 多数开发商倒下，我就能排在前面对话3 救市能救成交量，价格还是会下降对话4 现在不是过冬，而是迎接结构性变化对话5 成功的经验就是：反周期运作，安全地高速增长对话6 男人就要去征服经典语录第十章：亿城股份总裁鄂俊宇——房地产行业“剩者为王”鄂俊宇和他的亿城股份对话1 品牌联动是各行业在品牌推广中，最重要的一个选择对话2 对环境的理解力，决定了“剩者为王”对话3 房价拐点存在是事实，不降价就得有差异化对话4 环境在变化，人没有变对话5 始终保持冷静、镇静、清醒和自省……第十一章：中国民生银行董事长文标——中国银行改革的急先锋第十二章：文正科技董事长文中华——跨行业企业家的挑战第十三章：创维集团董事局主席张学斌——新中国制造第十四章：思念食品总经理王鹏——什么造就了中国的大厨房第十五章：青岛啤酒股份有限公司总裁孙明波——如何一步步打造企业品牌第十六章：安永全球主席兼CEO特黎——透明和完善是国际化

<<商谋>>

的基石第十七章：广东志高空调股份有限公司董事长李兴浩——信仰成就一切第十八章：俏江南集团董事长张兰——用餐饮展现中国人的自豪第十九章：熊猫烟花公司董事长赵伟平——奥运烟火点燃民族骄傲第二十章：意风家具董事长温世权——笃信团队的力量第二十一章：Opera CEO Jon S.von Tetzchner——同一个世界，同一个网络第二十二章：富国基金管理有限公司董事长陈敏——在困惑中坚守激情和乐观第二十三章：美国MG金融集团梅琳——看外汇投资巨头的宽松心态第二十四章：北京产权交易所总裁熊焰——正确认识并购的价值结语：坚持下去，成功就属于你

## 章节摘录

第一章：沃尔玛中国区总裁陈耀昌——500强之首的社会责任感 落笔前犹豫了很久，究竟从哪个行业领袖，开始我们对人生智慧的探讨。

中国有句俗话：“三百六十行，行行出状元。”

凡是能做到在一个行业出类拔萃的，无论是动辄百亿资金的金融、地产，还是就在身边的餐饮业；无论是技术精英云集的IT、互联网，还是传统到饲料、家具，都肯定有着同样精彩的故事和同样深刻的人生哲理。

最终，我们选择了沃尔玛，这个长期雄踞世界500强之首的零售业巨无霸，作为本次对话的起点。

原因很简单，不仅是因为它的显赫背景和傲人实力，更是因为，很多人都一定有兴趣知道，如何从一个最不起眼、看起来最没技术含量的“杂货铺”，仅仅40年时间，就变得富可敌国，在金融、地产、汽车等巨头扎堆的世界500强中，一览众山小——好比武侠小说中描述的最高境界，一套平平无奇太祖长拳，也能返璞归真，克制少林寺72绝技，令人无限神往。

下面，就请沃尔玛中国区总裁陈耀昌先生，带领我们进入这世界最大的“杂货铺”。

沃尔玛和它的中国区总裁陈耀昌 沃尔玛百货公司由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿先生于1962年在阿肯色州成立。

经过40多年的发展，沃尔玛公司已经成为世界最大的私营雇主和最大的连锁零售商，在全球14个国家开设了7000多家商场，员工总数超过200万人，每周光临沃尔玛的顾客达1.76亿人次。

与中国相关的是，沃尔玛1996年进入中国，在深圳开设了第一家沃尔玛购物广场和山姆会员商店，从此一发不可收拾。

经过12年的发展，目前沃尔玛已经在中国63个城市开设了115家商场，至今在华创造了超过50000个就业机会。

更有趣的是，沃尔玛全球采购中心总部于2002年在深圳设立。

这使得这家世界最大的零售公司，与中国这个制造业大国，更加紧密的联系在了一起。

与媒体屡屡曝光的“原罪”企业不同，沃尔玛在中国的经营，不仅仅满足于“开店卖东西”，更主动将“理念、慈善、环保、就业、出口创收、促进合作伙伴提高和本地经济繁荣”等社会责任，扛在了肩上。

与在世界其他地方一样，沃尔玛在中国始终坚持公司的优良传统，即专注于开好每一家店，服务好每一位顾客。

致力于以“天天平价”为顾客提供品种齐全的优质商品和友善的服务。

沃尔玛在中国每开设一家商场，均会为当地引入先进的零售技术及创新的零售观念。

沃尔玛在中国的经营始终坚持本地采购，通过购买优质产品为当地提供更多的就业机会，支持当地制造业，促进地方经济发展。

目前，沃尔玛在中国销售的产品中本地产品达到95%以上，与近2万家供应商建立了合作关系。

2008年9月，在由上海商情——供应商满意度测评办公室中心发布的《2008供应商满意度调查报告》中，沃尔玛再次被评为“综合满意度最高的连锁卖场”。

此外，沃尔玛每年直接采购中国商品出口金额约为90亿美元。

沃尔玛自进入中国就积极开展社区服务和慈善公益活动，累计向各种慈善公益事业捐献了超过5700万元的物品和资金。

沃尔玛十分重视环境保护和可持续发展，鼓励合作伙伴成为沃尔玛环保360计划的一部分，共同致力于中国的环境保护和可持续发展。

作为有责任感的企业公民，沃尔玛在中国获得的具有代表性的奖项包括：  
 ? 上海商情发布的最受供应商欢迎的零售链  
 ? 由中华英才网评选的“中国大学生最佳雇主”  
 ? 由《亚洲华尔街日报》评选的“亚洲领先跨国企业”  
 ? 由中国连锁经营协会颁发的“中国零售业最佳雇主”  
 ? 由《财富》中文版颁发的“中国最有价值的品牌”  
 ? 由《南方周末》评选的世界500强在华最具影响力的25家企业  
 ? 由《环球企业家》及中欧国际工商学院评选的中国最佳表现公司  
 ? 由《财富》中文版和华信惠悦评选的“卓越雇主”  
 ? 由《福布斯》中文版评选的“跨国公司慈善捐赠榜” ?

## &lt;&lt;商谋&gt;&gt;

由《财富》中文版评选的“最受赞赏公司”？由《光明日报》颁发的“最佳社区奖” 沃尔玛的现任中国总裁陈耀昌，香港人，职业生涯始于麦肯锡公司，曾在旧金山和香港任职两年。

曾在贝塔斯曼集团旗下的BMG唱片公司工作，1989年开始在美国纽约担任企业发展经理，后来被任命为BMG台湾地区的董事总经理，之后被提升为BMG香港及中国大陆地区的董事总经理。

加入沃尔玛前，陈耀昌曾担任牛奶集团北亚区地区董事兼牛奶管理服务有限公司董事5年时间，负责集团在中国内地、香港特区、台湾地区以及韩国市场的零售业务。

于2006年11月加入沃尔玛后，出任沃尔玛中国总裁兼首席执行官，负责公司在中国的零售业务，及沃尔玛持股35%的“好又多”业务。

对话1一切为了顾客省钱，与合作伙伴、政府共赢 和讯网：今天我们很荣幸地邀请到沃尔玛中国区的CEO陈耀昌光临和讯网。

可能网友朋友在之前的人物介绍片中看到陈总有一副锃亮的光头，很抢眼，每个人都有适合自己的发型，很少有人会把自己的头发剃光。

是因为方便还是其他的原因？

陈耀昌：一个是方便，一个是没有太多的选择，因为头发很少能长出来。

（笑） 和讯网：您上任之后，有人有很多的猜想，认为您会成为沃尔玛革命性的人物，您会推动12年来的沃尔玛的发展，您认可这种看法吗？

陈耀昌：我加入沃尔玛差不多两年的时间，沿用了沃尔玛的经营理念在中国发展，就是专注于个人，在员工的培训多下工夫。

目前我们在中国有50000员工，所有店都是中国人自己来管理的。

我们也很专注和供应商的合作关系，以我们的顾客利益出发点来进行合作的。

在供应链上，尽量做到发挥高效，使顾客得到更高的利益。

在社会责任上，我们也做了很多工作。

这两年我就是沿用这样的理念来做的，最终沃尔玛希望为顾客省钱，让他们生活得更好。

这样的理念不管在国内国外都是这样的。

现在是这样的，未来也是这样的。

和讯网：您上任之前有这样的一些评论，香港人陈耀昌来到沃尔玛，意味着沃尔玛本土化的加强，您刚才说对老百姓会有更多的服务，跨国连锁企业实现本土化策略有没有遇到过什么难处。

陈耀昌：我认为零售业是一个值得长期学习的行业，我们的店都是中国人自己来管理的。

我们在全中国一些城市也开了一些新店，也在不断学习，如何在那边可以挑到适合的商品。

来满足每个店的顾客需求也需要每个店扮演一定的角色，每个店成为这个社区的一分子，也需要时间来学习，但在这个过程中，需要我们同事把店和商品融入在那个地区，这就是我们本土化的基本经营手法。

和讯网：我听说您以前是7~11的执掌者，那么您应该是本土化策略的高手，您能告诉我们，本土化策略里要讲究一些什么原则呢？

陈耀昌：其实说到本土化，倒不如说我们每个店如何满足顾客的需求，顾客需要本土化的商品，我们就最高效地帮他们找到安全、高品质的商品。

给他们提供服务。

这些年，我们发现中国消费者的口味还是有区别的，有的人特别喜欢某一个品牌，所以我们每个地区本土化都采取这样的策略。

和讯网：前段时间，经济下滑对“天天低价”口号有没有产生压力？

陈耀昌：不同的经济阶段会有不同的挑战。

我们提出“天天低价”的口号。

以不同的产品提供给客户，通胀的环境下，商品价格上涨很快，我们就要用我们高效的供应链把实惠的商品、高品质的商品送到他们的手上。

和讯网：我们也了解到今天开了一个会，是沃尔玛要建立世界级高价值、可持续发展的价值供应链，能否给我们介绍一下。

陈耀昌：今天大会的使命是我们为顾客长期提供实惠的商品、高品质商品的一个行动。

<<商谋>>

可持续发展和环保可以减少供应链环节中的浪费，减少废物的产生，节省能源，最终都可以帮我们的供应商和顾客省钱，对环境也好。

和讯网：如何让供应商省钱呢？

陈耀昌：比如，如果我们可以和供应商同时研发小的包装，他们在包装上的成本可以减少，在运输成本上可以减少，他们的成本减少，我们的顾客也可以得到好处，对环境也能带来好处。

和政府提出的政策方向是一致的，所有都是共赢的。

对话2牛奶出事后，客户不用证明是不是从沃尔玛买的，都给退 和讯网：前段时间包括现在，食品安全受到媒体和很多人的关注，牛奶在超市里是比较重要的商品，近期在中国引发广泛关注的三鹿牛奶事件有没有影响到沃尔玛的销售量？

陈耀昌：在这个事情发生以后，我们做了很快的反应，首先公布受影响的商品马上下架，我们也利用自己的实验室，多做一些顾客食品安全的保障行动，同时让受影响的商品拿到我们店，也不问是不是在我们店买的商品的证明，都给他们退款，使他们在这件事情上得到很大的方便。

最近几个礼拜，我们做了很多投入，希望和供应商重新建立商品供应，重新做了推广，使顾客的信心可以恢复。

对话3沃尔玛消化金融危机对中国客户的影响 和讯网：在美国发生的金融危机，会不会使全球连锁行业重新洗牌呢？

换句话说，沃尔玛是一家总部在美国的连锁企业，金融危机对你们的影响有多大？

对中国区又有什么样的影响？

陈耀昌：在金融危机发生期间，顾客在食品、消费品上还是会花费的。

刚才您提到对中国的影响，现在全球经济下滑，在其他地区发生的事情在亚洲和中国没有受到关联，这源于我们的经营理念，就是为我们顾客提供实惠的产品，为他们省钱，找到高品质的商品。

再加上今天早上的峰会，用“环保，有责任的采购，减少能源浪费”降低供应商的成本，使他们能很容易渡过这个期间的挑战。

.....

## &lt;&lt;商谋&gt;&gt;

## 编辑推荐

对做企业的比喻：做企业，就好像综艺节目中的孤岛生存游戏。

有些人怕吃苦，倒下去了；有些人在独木舟上行走，没有踩好，倒下去了；有些人关键时候跑不动，被老虎、狮子吃了。

——刘永好 关于“流氓”身份：是我打开了潘多拉的盒子，所以我就做一个反流氓的软件，把所有的流氓软件都消灭掉。

——周鸿伟 对招聘人才的标准：真的不注重你干过什么，而是你怎干，从怎么干里面表现出你的能力是什么。

——王汉华 企业家精神：企业家的核心精神是什么？

实际上是他对新生事物的一种敏感，对他认为能够发展的一种机会和机遇的一种强烈的认识和坚定的信念，我得这是企业家精神的所在。

——孙为民 企业家素质：一位成功的企业家必须具备两种基本素质，第一是定力，不容易被周围的环境所干扰；第二是化解危机的能力，能够在危机和矛盾中抓住机遇反败为胜。

——潘石屹 关于最重要的能力；对环境的理解是亿城最重要的基本能力。

在这样的环境理解之上要有预见性。

预见到行业的发展趋势。

——鄂俊宇 关于行业变迁：一旦形态发生变化，基础来自于几方面，一个是技术的引导，一旦新的技术出现，就会改变这种格局。

第二种可能是一种盈利模式的改变，盈利模式的改变来自于消费者，消费者行为的改变可能会带来另一个行业模式的改变。

——方忠华 对品牌的理解：品牌形象就是在全世界人民脑海当中。

你这个品牌占有多大的位置，表明你的形象有多高，有多大。

——孙明波 精神追求：要有“渡不可渡之河，越不可越之山”的精神。

这样可以激励你克服你所遇到的所有困难。

——赵伟平 竞争观念；我们当然希望看到竞争对手少了，得到这部分市场份额。

但我公司理念都是尊重用户的消费选择权。

——Jon S.von Tetzchner



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>