

<<思路决定出路>>

图书基本信息

书名：<<思路决定出路>>

13位ISBN编号：9787807301387

10位ISBN编号：7807301384

出版时间：2006-6

出版时间：学林

作者：高韵斐，章茜主编

页数：264

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>

<<思路决定出路>>

内容概要

《中国经营者》是第一财经频道和世界著名财经频道CNBC亚太合办的大型人物访谈节目，主持人为方宏进。

节目每周末在第一财经频道播出，并通过东方卫视和CNBC辐射全球。

与其他财经类访谈节目不同，《中国经营者》不做全景式的人生描述，而希望通过对某个经济现象、管理方式、经营观点的探讨，展现中国企业家睿智的思想、真诚的魅力、实战的胆略以及传奇的故事。

<<思路决定出路>>

书籍目录

序言 何庆源 诺基亚的本土化革命周平山 百年罗氏的中国策略张玥 “精·简” 飞利浦范现国 进攻是最好的防守胡成中 力超德国西门子南存辉 减法做大，加法做强梁昭贤 “中国制造”的苦行僧周成建 虚拟经营，你帮我威徐永安 山沟里的“好莱坞”王振滔 温州鞋如何走天下王志东 跌倒后的反弹力曾文祺 思路决定出路曾新生 轮胎零售——硝烟弥漫的朝阳行业卫哲 善变才会赢叶莺 柯达求变苏敬轼 越来越中国程业仁 十年布一局陈嘉良 差异化生存汪静 辩护美国高通丁威 美国常青树的中国道路徐祖荣 奢华容易简约难蔡来兴 在变革中化解风险周厚健 技术改变命运孙文杰 心有多大，舞台就有多大尹明善 在战争中学习战争张玉良 地产异地攻略张汝京 背靠中国

<<思路决定出路>>

章节摘录

书摘“中国制造”的苦行僧前记 用刚性的价格来拓空间、筑防线； 梁昭贤：卖不掉你送都要送出去； 用拿来主义整合全球市场； 梁昭贤：把自己定位为跨国公司的一个车间主任； 十年磨一剑，格兰仕称霸全球微波炉市场；今天，它誓言要把空调再做成世界第一！方宏进：如果谁做你的竞争对手，听了你这样的营销策略，恐怕真是要吓得毛骨悚然！方宏进：梁总，从十几年前生产一个小家电微波炉，发展到今天当之无愧的本行业世界第一，连很多国际著名品牌都要纷纷在此下单生产，格兰仕可以说是中国制造的代表之一。

五年前格兰仕又集中优势，转入了空调行业，那么格兰仕的这种竞争优势到底是什么，在空调领域还能再次成功吗？背景 谁最能代表“中国制造”？从市场份额的角度来说，答案肯定是像格兰仕这样的企业。

从零开始，格兰仕用十年时间，把微波炉做到全球冠军——全世界每三台微波炉里，就有一台是格兰仕制造的。

“先专业化，后国际化，再多元化”，格兰仕已成为中国少数几个拥有行业控制能力的企业之一。

梁昭贤：不管做任何产业，要是能够做到烧鹅味道，豆腐价格，就肯定有竞争力，肯定有市场。因为市场地位对企业生存和发展太重要了。

所以怎么样去迫使自己练内功，所有成本，每一个环节，都要做在同行业之上，去参与市场竞争。

背景 表面看，格兰仕的崛起似乎并无秘密可言。

1993年，靠轻纺发家的格兰仕进入在国内刚刚兴起的微波炉产业，为了能集中兵力，迅速占据优势，格兰仕破釜沉舟，卖掉了所有产业，专心致志做微波炉。

它的竞争策略是：狠抓产品成本，以凶猛的价格战打开市场，并迅速扩大生产规模，再凭借规模经济的优势，进入新一轮降价循环。

和对手相比，格兰仕往往能早一步登上更大规模的台阶，然后迅速将价格降到规模较小企业的成本线之下。

2004年，格兰仕以1200万台的保本点经营规模来制定价格，彻底封杀年产量在1000万台以下规模的微波炉企业。

方宏进：你们每次降价和为下一次降价之间是预设了空间还是说每次已经自认为已杀到最低价了？

梁昭贤：这方面问得非常好。

按照格兰仕的体会来说，最关键第一点，是不要给自己有任何退路，所以每一次降价我们都是要降到一步到位，然后通过一个最短时间、最快的速度，抢占市场份额，这样一来，由于有强大的规模优势，规模经济优势，自己都没退路了，我相信竞争对手是很难受的，这种使自己没有退路的背后，就是考验经营者的决心和勇气，你一定要勇往直前，希望格兰仕是最后一分钟倒下的，有那种决心和勇气，我相信前途一定是光明的。

方宏进：每一次降价你都说一步到位了，后来最短的要多长时间，你发现你们又能把成本压下来？

梁昭贤：我们一贯都是强调生产和销售，生产一定要生产出价廉物美的产品，那是制造部门、技术部门的使命；而作为销售部门，有一个使命，不管生产出来多少，你就是要那种魄力，卖不掉你送都要送出去，就是用这样的一种态度，不是卖东西，我们是送东西出去，那好，有这样的要求，在整个营销的时候就考虑，你要送出去，你的网络、你的跨度、广度、深度，能不能够跟得上公司那种节拍、那种节奏、那种发展速度？是这样一种概念促使我们不断勇往直前，大家都没有退路。

方宏进：我听了以后，我都感觉如果谁做你的竞争对手，听了你这样的营销策略，恐怕真是要吓得毛骨悚然…… P58-59

<<思路决定出路>>

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>