

《这就是宜家》

图书基本信息

书名：《这就是宜家》

13位ISBN编号：9787515813938

出版时间：2015-9-1

作者：[瑞典] 安德斯·代尔维格

页数：240

译者：彭晶

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《这就是宜家》

内容概要

在《这就是宜家“做”好生意还是做“好”生意》中，安德斯·代尔维格分享了他在宜家26年的工作经验，特别是他在担任宜家CEO的10年中所实施的卓有成效的经营策略，以及可以为更多企业借鉴的成功之道和商业准则。

这是第一次，有人真正深入地描述宜家公司的发展与经营，虽然本书的主要目的并非讲述宜家的故事。在企业与社会公众之间，安德斯·代尔维格通过宜家的例子，分析了一个公司在实现传统业务利润和销售增长的同时，如何在更广泛的领域中实现企业的社会责任。

书籍目录

- 前言/ 001
- 绪论/ 005
- 1. 商业成功的四个基石/ 001
- 2. 用进取心和价值观来塑造企业愿景/ 009
 - 2.1 描述一个最棒的企业愿景/ 011
 - 2.2 强大的合作性企业文化/ 017
 - 2.3 管理层的多元化/ 035
 - 2.4 企业发展议程中的社会与环境问题/ 039
 - 2.5 企业究竟为市场贡献了什么/ 056
- 3. 如何在价值链控制中实现差异化发展/ 063
 - 3.1 建立一个成功的商业模式/ 065
 - 3.2 独特的产品范围/ 078
 - 3.3 实现低价位的供应链/ 090
 - 3.4 有效的零售商场/ 105
 - 3.5 产品宣传/ 112
 - 3.6 维护企业的整体性/ 116
 - 3.7 步入正轨后的挑战/ 132
- 4. 领导地位与多元化市场开发/ 137
 - 4.1 宜家的市场战略/ 148
 - 4.2 在欧洲的扩张/ 152
 - 4.3 美国市场/ 157
 - 4.4 俄罗斯市场/ 162
 - 4.5 亚太市场/ 167
 - 4.6 偏居一隅还是行销全球？/ 173
 - 4.7 零售业务的扩张/ 176
- 5. 坚定并有远见的企业家/ 183
 - 5.1 金融政策/ 196
- 6. CEO 的作用/ 201
- 7. “做”好生意还是做“好”生意？/ 215

《这就是宜家》

精彩短评

- 1、收获很大，没事儿还是要多逛宜家。
- 2、哈哈 半小时在王府井读完了 三星给的实在妥当
- 3、有些地方不够具体
- 4、还不错，交了一份总结。
- 5、CEO写的书定然是高谈阔论，从企业愿景到社会责任，从长期目标到策略实施，从团队协作再到企业多元化...毕竟是从实际工作中升华出来的精神主旨，说虚无是必然的。这不影响它为读者提供一个更清晰透明的视角看宜家，至少对我来说是。
- 6、没看出什么实质性内容.....
- 7、并不觉得是鸡肋，这是要谈的。正是此刻我所需呀理解的
- 8、1. 宗旨：为大众创造更加美好的日常生活 第一优先：降低产品价格上，每年2%！产品战略：侧重功能性，为中产阶级小家庭服务，强于创造更多空间 设计理念：瑞典风格；灵感，想法和完整家具解决方案；最大限度利用原材料利用率，优化生产环节，卖场：一站式购物，价廉物美，游玩一天的体验 文化：简单的行为，放权与承担责任，敢于创新，脚踏实地，成本意识，培训 只有从心里认可，才能做好 竞争优势只能通过独特的商业模式实现，而不是在同质竞争中略胜对手 推销火柴，到邮购销售火柴、铅笔，到家具，到用平板家具包装的方式减少损耗降低物流成本。因低价受抵制后使用波兰供应商，到郊区开店，大型商场，免费停车，自助式仓库 十年十事；提高个人产率；采购和商场第一；物流效率 销售销售销售！扁平化让员工感受工作意义 先挣后投资
- 9、比较精要，主要讲哲学层面的事。具体营销层面的事例和细节都很少，实在不如711那本.....不过纸质真好啊。
- 10、企业愿景：to create a better everyday life for the majority of people
企业文化
社会价值
差异化竞争

《这就是宜家》

精彩书评

1、书的内容不多，字里行间充斥着社会责任、领导力、团队以及企业文化云云的高谈阔论。刚阅读时也并没有觉得什么特殊之处，平淡无味，颇有鸡肋之感。因为工作的原因与宜家的部分团队有过一年多时间的接触，所以难免会将书中所述与平常接触的宜家团队做一个实际的比较。仅以我个人与之交往的宜家团队来看，我看不出该团队有任何安德斯·代尔维格所描述的那样企业文化所应该具备的素质。换句话说，高谈阔论在现实面前不值一驳、不堪一击、不攻自破。

《这就是宜家》

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:www.tushu000.com