

《史玉柱管理微语录》

图书基本信息

书名：《史玉柱管理微语录》

13位ISBN编号：9787115335583

出版时间：2014-1

作者：朱建友

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

《史玉柱管理微语录》

内容概要

史玉柱，曾是“中国最著名的失败者”，也是“中国最懂消费者的那个人”。作为保健巨鳄、网游新锐、身家数百亿的企业家，史玉柱的商海浮沉是中国商界无可复制的，他的试错经验和营销理念也是中国企业必须学习的一课。

本书以当下流行的微博体形式，对史玉柱的企业战略、团队建设、领导素养、管理模式、品牌建设、危机管理等方面的思想进行解析，展现了史玉柱的成长历程与管理思想的精髓，对企业领导者、经营管理者 and 创业者都有学习和借鉴意义。

《史玉柱管理微语录》

作者简介

朱建友，中南民族大学法学硕士。从事媒体工作。广泛涉猎旅游经济、管理等相关方面的采编、写作工作。独立撰写和参与编写的书籍有《头狼格言》、《华尔街的智慧》、《扎克伯格给年轻人的忠告》、《受益一生的50堂心理课》等。

书籍目录

目 录

1月 战略眼光决定企业未来

只会用锤子的人，永远都成不了大器。在信息高速流转的今天，唯有那些懂得变通的个人，懂得跟随时代步伐不断调整自身战略目标的企业，才会走向最终的成功。

收获黄土还是黄金，完全取决于你的战略眼光

即使战略方向选对了，还需要用心血浇灌才能取得成功

企业的成功，20%靠战略，80%靠战略调整

再好的点子远没有一流的执行力好

2月 好的商业模式孵化企业的核心竞争力

每一家企业的成功之路都是不同的，但每一家企业都必须拥有自己特有的商业模式。只有自己的商业模式选对了，才有可能形成强有力的竞争，给自己的企业带来收益和成功。

聚焦，聚焦，再聚焦

最好的商业模式往往是最简单的

建立自己专属的商业竞争模式

模式被用多了，就没有竞争力了

3月 企业的成功离不开科学的市场调研

一种新产品能否为顾客所接受，能否给公司带来巨大收益，与好的企业策划方案有直接的联系，而要想做出比较可行的策划方案，公司上下就必须花大力气进行长时间的市场调研。

我在公司只做市场调研这一件事

与其改变消费者的固有想法，不如适应他们的想法

发现自己产品的消费者，研究透他们

调查竞争对手是市场调研的核心环节

4月 管理之道是企业的生存命脉

世界上最优秀的企业家都是军事家。严格的管理制度对于一个企业的重要性不言而喻。任何一家成功的企业都必定有严格的管理制度护航，感情用事的企业终究会有触礁的一天。

人可以有情，但是管理必须无情

浇树浇根，交人交心

永远不要去挽留辞职员工

八分人才，九分使用，十分待遇

5月 投资之道：做正确方向上的乌龟

一个企业要想谋得长久发展，找准正确的投资方向十分重要。在当今商业市场中，史玉柱的“宁做正确方向的乌龟，不做错误方向的兔子”就是投资的警世名言。

安全第一，谨慎投资

宁做正确方向的乌龟，不做错误方向的兔子

尽早抢占细分市场，最好走农村包围城市之路

专心做自己喜欢做的事情，不喜欢的事情不要做

6月 资金的良性运行：不会玩转资金别奢谈办企业

对于任何一家企业来讲，即使企业规划做得多么完美无缺，一旦资金链条断裂，这份企划就是一纸空文。因此，史玉柱说，企业出现亏损并不一定会破产，可是如果企业的资金链一断，企业就会立马完蛋。做企业，始终要保证自己的现金流不会中断。

企业亏损不一定破产，资金链一断企业必定完蛋

省钱就是赚钱

产品处于导入期时是企业最为难受的时候

赚钱还得依靠回头客

7月 营销没有专家，消费者是最好的老师

做企业，最困难的时候并不是研发产品的时候，而是怎么宣传产品的时候。这个时候，起决定性作用的就是广告了。然而，什么是好的广告？史玉柱说：能被观众记住的广告就是好广告。即使这个广告

词很烂。

第一法则：消费者最容易记住“第一个”品牌

沸点法则：胜负往往决定于最后五分钟

专一法则：没有把握攻下第一个城市，就别忙着攻打第二个

长效俗法则：能被观众记住的广告就是好广告

8月 个人只有在团队的大海里才永远不会干涸

对于一个企业来说，团队才是它最宝贵的财富。所以，不管在何时，搞好一个企业的首要任务就是搞好企业的团队建设，要着力培养出一个对企业能够死心塌地的核心团队。

好的团队是 $1+1=11$

团队里最好没有自扫门前雪的人

企业就是一个王国，但领导者坚决不能做一个独裁者

要重视建设团队，核心团队一般不超过七人

9月 人才是企业百年不老的长生诀

现代企业的竞争说到底人才的竞争，培养好人才、利用好人才是一个企业在激烈的市场竞争中立于不败之地的关键所在。史玉柱的成功在很大程度上就是得益于他注重对人才的培养。

将合适的人请上车，不合适的人请下车

人才是利润最高的商品

人才培训是企业风险最小、收益最大的战略性投资

信任是对人才最好的奖励

10月 争做最终到达方舟的蜗牛，绝不做半途而废的兔子

在我们通向成功的旅途中，我们需要一种坚定不移、不达目的誓不罢休的信念，具备了这种为了自己的梦想敢于破釜沉舟、孤注一掷的决心和勇气，就敢于把自己逼上绝境，置之死地而后生。

发誓下海失败就跳海

细节决定成败

“断臂”是为了更好地生存

企业要有永不满足的进取心

11月 诚信二字值千金，失信一次悔一生

“财富没有良心，企业必须有良心”，一个企业要想取得好的经济效益和发展前景，说到底还是要靠良心去经营，唯有凭自己的良心来做企业，顾客才会信得过，企业才能走得远。

诚信就是企业的镜子，一旦打破，就永远都会有裂痕

做生意赚的是老百姓的钱，必须对老百姓讲诚信

赏罚分明才能更好地取信于员工

财富没有良心，企业必须有良心

12月 成功只会迎接那些从失败中爬起来的人

对于企业和管理者而言，失败并不是最可怕的，最为可怕的是在经历失败之后就变得一蹶不振，而不是想着去总结失败的原因和教训。对于这样的企业来讲，即使再给它100次重来的机会，结果仍会以失败而告终。

失败的经验往往比看书更管用

地球上消失的大多是生活安逸的庞然大物

企业没有挑战，未免太过平淡

宏伟目标是最容易招致失败的

《史玉柱管理微语录》

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