

《海盜商道》

图书基本信息

《海盜商道》

内容概要

《海盜商道》

作者簡介

《海盗商道》

书籍目录

中文版序言 经济学家梁小民推荐 地产营销专家李虎毅推荐 权威媒体推荐 作者的律师给读者的提醒
公元900年以后 维京人的新动态 维京人的商道 本书的地图 前言 海盗营销第1条 心动不如行动第2条 好点子闯天下第3条 珍惜过去，把握未来第4条 品牌与愿景第5条 出航前的叮咛第6条 规划你的品牌营销战第7条 弱点=突破口第8条 挑战权威第9条 想得小，看得远第10条 想得大，找小空隙第11条 说到不如做到第12条 到经济不发达的地方去淘金第13条 品牌的价值第14条 要谦逊而粗鲁第15条 目标顾客也想被诱惑第16条 免费力量大第17条 以不变应万变第18条 由点到面第19条 学习新数学第20条 产品力求完美第21条 营销活动的关键是营销产品第22条 品牌的威力和性格第23条 竞争第二第24条 工具一样，用法不同第25条 广告不管用是好事第26条 好故事更值钱第27条 维京人的禅第28条 敢于打破固有模式第29条 培训也是一种营销手段 企业文化第30条 叛逆的道德观第31条 人人当家第32条 美丽的错误第33条 难题是经理人的好朋友第34条 狂暴战士宜做先锋不宜领航第35条 暴力不是一桩好买卖第36条 善待员工不亏本第37条 巾帼不让须眉第38条 竞争太无聊第39条 激励士气千万别靠奖惩第40条 少说废话第41条 重拾作决策的艺术第42条 以诚相待第43条 值得效仿的创意第44条 律师压底第45条 回馈社会第46条 黄金一般的争议第47条 重新认识金钱第48条 危机处理有两招第49条 市场调研是把双刃剑第50条 成功不只是靠运气 附录 公元900年以后发生了什么

《海盜商道》

章节摘录

海盜营销 第1条心动不如行动 懦夫以为，只要从战场上撤退，就能安享晚年。但到了晚年，他将不得安宁，虽然长矛饶过了他的四肢。——摘自《哈維默》 很多人死的时候，都把梦想当成了陪葬品。我们觉得生活百般无聊，多半是因为我们更想做些别的事——做生意、担任公职，甚至是行善或投入艺术创作。 生命并不是一场游戏，甚至连一场服装秀彩排都不是。只会扮演其中的角色、不会真正生活的人，错过的东西一定比他想象的要多。只要是重要的事情，就一定要冒点风险才能做成。 维京人认为天堂“瓦尔哈拉”（Vamalla是北欧维京人神话中天堂里的神殿、勇士死后的乐园。——译者注）是赏给地球上的勇士的奖品。在这样的一个天堂里，你得在刀光剑影下求生存。若是受了伤，到了晚上伤口就会痊愈，接下来就可与天神同桌畅饮。天不怕地不怕的维京人所能想到的最糟糕的事情就是老死。抱着这种想法，再加上服用一定剂量的药物，就能让维京人在对阵杀敌时视死如归。 现代维京人做生意的方式与1200年前没什么两样，都得冒若干风险。在维京人猖狂的年代，风险就意味着一把利器刺穿你头颅的概率。现在，你可能碰上的最可怕的利器就是把你的信用卡咔嚓剪断的那把剪刀。 今昔的风险已截然不同，但梦想依旧远大。 维京人做事的第一步就是先搞清楚自己到底想要什么，并承受随之而来的风险。

《海盗商道》

媒体关注与评论

别人的模式我们无法照搬，但北欧通过市场经济走向物质文明，通过教育和文化走向精神文明的成功之路，的确有许多值得我们借鉴之处。从古代礼仪之邦到现代文明，从海盗到文明人，起点不同，路是大体相同的。——著名经济学家 梁小民 自然资源贫乏成就人类文明进化，高度市场竞争促进企业迅速崛起。看商道，学海盗——逆境之中成功自有道。——纽约理工大学商学院院长 刘贤方

《海盗·商道》将带你进入一段愉快的阅读旅程，你会捕捉到那些灵光闪现的时刻。

本书中的点子可以激发企业家的创意，让你的品牌乘风破浪，迅速扩张。——英国《泰晤士报》

《海盗·商道》作者史蒂夫·斯特里德认为，北欧企业家拥有头脑、信心、勇气以及冒险的欲望等成功所需要的一切气质，他们的品牌扩张得益于“打破规则”的做法。——英国《卫报》

“昔日海盗的后代成了彬彬有礼的商界君子”——梁小民

《海盗商道》

编辑推荐

“昔日海盗的后代成了彬彬有礼的商界君子” ——梁小民 向海盗学商道，著名经济学家梁小民教授2000字专文推荐，50个来自北欧的新商业主张，教你以创意占领市场。 昨天，他们不守游戏规则，手段离经叛道，团队作战，出其不意； 今天，他们用海盗文化和北欧精神打造出众多全球知名品牌：诺基亚、爱立信、宜家、伊莱克斯、沃尔沃、萨博、绝对伏特加、乐高、乐美福等。 弱点可以变成卖点，创意创造生意。 维京人走自己的路，不管别人说什么；维京人走别人的路，让别人无路可走。 学维京人的智慧： 时间不是金钱。时间就是时间，钱就是钱，两者之间没有兑换率。 激励士气千万别靠奖惩。奖和惩都不能使人表现出最好的一面，它们只是同一个硬币的两面。 竞争太无聊。人性较丑陋的一面就是迷信竞争，喜欢自己赢而他人输。他们相信竞争会带来更好的产品，创造更和谐的社会，但事实并非如此。 努力追求成功与努力打倒别人是两码子事。

《海盗商道》

精彩短评

- 1、恩，还是实践吧，不喜欢感觉有点吹牛的书
 - 2、拼凑痕迹太浓。有句话留下印象：谦逊而粗鲁的维京人。
 - 3、不要花太多的时间琢磨如何才能给他们想要的。很多人并不知道自己想要什么，除非你展示给他们看。更重要的是，每个人都想被诱惑。
- 人们不知道什么是真正的好产品，但渴望拥有它们，并渴望有人生产并销售它们。
成功的企业家更关心的是如何让自己的事业发展的更好，而不是如何导致别人失败。
你越是努力的工作，失败的次数就越多；你尝试的方法越多，你就越幸运。

《海盜商道》

精彩书评

章节试读

1、《海盗商道》的笔记-全书

头脑、心灵和勇气，这就是成功的秘诀

品牌扩张得益于将打破规则当游戏。

它的理念是勇于探索创新、讲究团队合作、善于制造故事、满怀信心和勇气并富有游戏精神。“维京人宣言”描述的是一种全新的经营方式，强调以众所周知的常识、基本的礼貌与出其不意的行动抢占市场。

一个企业的生命力，最重要的就是速度、耐力、技能与创新要素。

1、心动不如行动。做事的第一步就是决定想获得的目标，然后不顾风险勇往直前。

别人的忠告并不能解决你的人生问题，一切都要靠自己发掘、去体会、去探索。打开心扉，你就是整个世界的未来。

2、靠好点子打天下

有了原创的构想，再用不同的方式表达出来。要善于推销。

只靠新酒瓶和一份质量声明，不打造偶像宣传、不强调生活方式，但要带点风趣的广告语，“瑞典制造”几个字则留作背景，有限地使用专业杂志的平面广告，基本上不理睬竞争对手。

讯息即媒介：拥有最棒的讯息产品，就成了强而有力的媒介。

3、珍惜过去，把握未来

维京品牌是引领潮流的先锋，但又和过去紧密相连。

北欧人对设计的特殊才能，能具体展现人们所喜爱的北欧生活风格，而显得具吸引力、积极，而且包含灵感。你必须深入挖掘自己的内心和过去，努力发掘自己民族的传统智慧，然后就会发现一些让自己微笑、感动的地方。

自然资源对于一个国家的经济发展并不是至关重要的，关键还在于经济制度。如果仅仅利用自己原有的比较优势，发展还会受到限制。要持续发展，还要不断寻找和创造自己的优势。

现代北欧人是现代价值的典范，这些价值就是人文主义、民主与自由企业。

4、品牌与愿景

如果死抓着最早的业务不放，没有一家公司能成功。

维京人谨慎地挑选目标，在发动突袭前必定先做好心理准备，对即将到达的目的地的历史文化和地理位置有一个大致的了解。

在经过一番大费周章的计划后，可能突然叫停，并且全盘推翻原计划。

相信自己的信仰，尊重自己的感觉同时坚持自己的梦想，仍然是创建我们想要的真实人生的关键。对有勇气与创造力的人来说，过程比结果重要得多。认真做事与完成目标常常相伴相随。

品牌的发展与一个人的成长经历相似。从出生到长大，你既是同一个人，也是不同的人。人会经历成长、犯错、改变和成功的过程。

5、出航前的叮咛

时间观：在这个经济体里，财富的来去只是转瞬的事情，我们永远无法把握。

一夜成功靠多年努力：即使点子好，时机成熟，执行又得力，依旧需要花很多时间才能完成，昨天、今天和明天都要坚持做，而且一开始也经历过失败。

时间管理通常吃力不讨好：在飞机、火车上等空档，做什么都行，就是不能用来追求效益。它们是天马行空，让心灵游荡和善待自己的时间。休闲时，脑子里的鬼主意最多，也最能激发创造力，你必须任由创意滋生。

思考需要时间，思考产生创意：我们现在的思考速度并不比几百或几千年前快。

先做好功课。

金钱观：钱是好仆人，却是坏主人。

营销方法是为了提高生活质量，带来冒险意识，并让勇敢的人得到回报。通过做他们自己喜欢做或他们相信应该做的事才赚到大把钞票的人。

要创造幸福生活，钱能做的只是一小部分：孩子、家庭、朋友、自由，让世界因为你而有一点好的改变、，充满爱和欢笑的人际关系，消闲和工作时间一样长，期待上班，期待回家，不用理会愚蠢的

《海盗商道》

琐事，知道这份工作不是害人的勾当，所做的工作有益健康，增添快乐，凡事都能看得更远，知道时间不是金钱，知道如何节省时间而不荒废生命，每天开怀大笑两三次，爱情、性欲和好书认真做事，不去想钱，反而能得到钱。

从小就被教导要在团队中努力，而不是不择一切手段达到成功。事业有成的标准不仅在于金钱，道德与人生哲学也同样重要。

因为不用担心被资遣，人们愿意说真话，每个人都觉得该对公司的成功尽力。

企业：最大的不一定是最好的

1) 营销手段和营销时机为王；2) 即使在看来完全封闭的市场中，还是有不平衡的状态，能让规模较小、行动较快的竞争者乘虚而入。找大公司的碴儿，看他们漏掉了什么；谁最小，看他们为什么没有做到更好。

勇气，友谊，文明、文学（讲故事是为了赞颂生命，而不是为了打发无聊的时间。）

6、规划营销战

7、弱点=突破口

8、挑战权威

9、想得小，看得远

维京人总是爱观察世界其它地方的成长，以发现机会；抢先学习新东西，飞快地抛掉旧思想。

作为同一世界中的一份子，我们应该尽可能多地建立联系，不论彼此的共同点多么小。

小公司，尤其是具有小公司发展思维的公司，是最具潜力的。

10、想得大，找小空隙

如果你随时注意观察、重视质量并且眼光长远，即使是最微小的文化差异，也能助你赢得成功。

从长远来看让大家都赚钱更有利可图。

文明还需要全民族文化素质的提高。

《海盜商道》

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