

# 《海尔凭什么赢》

## 图书基本信息

书名：《海尔凭什么赢》

13位ISBN编号：9787548402527

10位ISBN编号：754840252X

出版时间：2011-1

出版社：李帅达 哈尔滨出版社 (2011-01出版)

作者：李帅达

页数：218

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](http://www.tushu000.com)

# 《海尔凭什么赢》

## 内容概要

《海尔凭什么赢:成就海尔的59个经营细节》归纳总结了帮助海尔成功的59个管理细节，试图从中揭示海尔成功的秘密。全书共分六个部分，分别谈到了海尔的“国际梦”、内部管理模式、竞争手段、危机处理机制、人才策略、服务理念。《海尔凭什么赢:成就海尔的59个经营细节》在叙述的过程中，以海尔的实例为阐述观点的论据，辅以其他企业的成功案例进行证明，力争给众多读者以成功的启迪。

## 书籍目录

NO.1 打造“世界的海尔”中国很多企业大多是做OEM，中国要有大量的OEM的工厂，但更要有自己的品牌，如果没有品牌就像迈克尔·波特所说的：中国人只是擅长于制造，但很多利润被中间商赚去了。所以我们要打造自己的品牌。很多人看到风险就放弃了，其实应该迎着风险，在风险中寻求可以成功的机会。1.有缺陷的产品等于废品2.组织结构再造3.东方亮了再亮西方4.要打就打价值战5.不敢下水永远也成不了游泳高手6.给“休克鱼”注入强心剂7.没有淡季的市场，只有淡季的思想8.品牌就是命牌9.只为创牌不为创汇10.现金流比利润更重要11.产融资本要结合12.物流是企业的第三利润源NO.2 企业就像斜坡上的球企业好比斜坡上的球体，向下滑落是它的本性；要想使它往上移动.需要两个作用力——一个是止动力，保证它不向下滑，这好比企业的基础工作；一个是拉动力，促使它往上移动，这好比企业的创新能力。且这两个力缺一不可。13.建立一个共同的愿景14.日清日毕，日清日高15.员工有错，干部受罚16.变“要我干”为“我要干”17.准备好杀死自己的孩子18.创新能力是核心竞争力19.人单合一20.决策关键在速度21.第三只眼睛盯住政策22.下道工序就是用户23.抓住生产过程的每一环节NO.3 与狼共舞更加严峻的市场挑战已扑面而来，这种竞争犹如与狼共舞。其结果是，要么战胜狼，要么被狼吃掉。海尔的回答是：与狼共舞，挑战国际名牌！与狼共舞，必须让自己成为狼，而且变成“超级狼”。24.海尔“中国造”25.与高手博弈26.先进人、再做强、再做大27.先有市场再建工厂28.国际化就是本土化29.产品设计要符合本地市场30.本地人才管理本地企业31.技新为矛，知识产权为盾32.信息化超越对手33.寻找盖帽点34.满足消费者的个性要求35.与狼共生共赢36.创新渠道网络37.市场的难题应该是科研的课题38.抢占科技制高点NO.4 战战兢兢，如履薄冰如同登山，你所到达的位置越高，危险当然就越大。一旦失手，就是万劫不复。在这个行业里，发展得越快感到自己知道的东西就越少。我不会因为风险大而退避三舍，也不认为任何事都会成功，我觉得一要积极进取，二要非常慎重。因为市场不给你犯错误的机会，也不给你改正错误的时间。39.我们不是“居安思危”，是“居危思进”40.问题应该消灭在萌芽阶段41.解决问题要及时42.抓反复、反复抓43.爱说真话的《海尔人》NO.5 “海”纳百川要把所有的海尔人凝聚在一起，才能迸发出海一样的力量，这就要靠一种精神，一种我们一贯倡导的“敬业报国、追求革越”的企业精神。同心干，不分你我；比贡献，不唯文凭。把许许多多不可思议和不可能都在我们手中变为现实和可能，那么海尔巨浪就能冲过一切障碍，滚滚向前！44.每个人都是人才45.为员工搭建舞台46.以人为本47.三工并存，动态转换48.海豚式升迁49.疑人要用，用人要疑50.敬业报国51.建设互动的学习型组织52.纪律高于一切53.鲑鱼效应NO.6 海尔，真诚到永远一个企业要永续经营，首先要得到社会的承认、用户的承认。企业对用户真诚到永远，才有用户、社会对企业的回报，才能保证企业向前发展。海尔在创造需求，不是制造需求。用声\_的要求永无止境，作为企业，我们要不断满足消费者的需求，让他们的每一天都过得更好。54.盯紧市场创美誉55.用户永远是对的.56.与客户零距离接触57.细节决定成败58.“全程管家365”59.一站到位，一包到底后记

# 《海尔凭什么赢》

## 章节摘录

版权页：张瑞敏一听马上露出满意的笑容，并斩钉截铁地说：“对，就是用速度，《孙子兵法》上不是也说：‘激水之疾，至于漂石者，势也。’这就是说，只要用强势，给予石头足够的速度，它就能在水上漂起来。”为了证实这个问题，张瑞敏接着说：“大家可能都记得，小时候在河、边用石头打水漂，石头之所以能在水面上连续跳跃而不沉下去，就是因为我们给了它足够的速度。”多年来，速度一直是海尔制胜的法宝，在产品研发上海尔追求第一速度；销售上追求第一速度；纠错不过夜也要第一速度；抢订单还是要求第一速度。那么海尔是如何实现第一速度的呢？关键在于流程再造，是彻底的流程再造实现了海尔“激流漂石”的第一速度，同时也将实现“三个零”：零库存、与用户零距离、零营运资本。“海尔速度”的第一个目标是零库存。海尔通过物流整合，以时间消灭空间，用速度时间消灭库存空间。海尔的仓库只是一个为下一站配送而短暂停留的驿站，所以把它称为“过站式物流”。“海尔速度”的第二个目标是服务零距离。就是根据用户的需求拿到订单，再以“第一速度”满足用户需求，这个速度将使海尔与用户没有距离。用户通过网上定货，海尔根据订单送货，流程到此结束。零距离是获取订单信息流的关键，企业努力缩短乃至消灭企业与用户之间的距离，获取用户的个性化订单并予以满足。“海尔速度”第三个目标是零营运资本，是企业将货币转换为实物，再将实物转变为货币的能力。零营运资本，就是流动资金的占用为零。企业在给分供方的付款期到来之前，先把用户的货款拿来。也就是别人先预定付钱，然后再按照用户的订单制造产品，所以就没有了营运资本，也就是流动资金，这就使企业进入良性运作的过程。速度永远都是企业的保鲜剂，没了速度，企业就会腐烂、变质。比尔·盖茨曾说过：“微软离破产永远只有18个月。”因为按照摩尔定律，18个月后，芯片就会升级，储量也会增加一倍。所以对企业来说破产和生存都与速度有关，如果跑得快，就能掌握自己的生存权；如果比其他人慢了，即使产品生产出来也会变成垃圾。

# 《海尔凭什么赢》

## 媒体关注与评论

海尔是中国企业国际化的先锋，它考虑的是建立全球性的营销和品牌体系，这和西方一些传统的制造企业走过的全球化道路是一样的。——全球营销实战专家约翰·卡斯林博士  
海尔不仅创造了美国当地就业的机会，而且为中国创造了硬通货。——通用电气前CEO杰克·韦尔奇  
海尔真正的成就是创造了一个组织：在这个组织中，“平凡”的人可以不断地取得不平凡的成就。——德国财经专家博多·舍菲尔  
在中国海尔，一个管理独特的公司在铸造自己的品牌。——《纽约时报》  
令人眼花缭乱的有关中国发展的神话故事缺少了中国的跨国公司没有一个主要的中国公司已经把他们的品牌，推向世界的舞台海尔改写了这一纪录。——《新闻周刊》

# 《海尔凭什么赢》

## 编辑推荐

《海尔凭什么赢:成就海尔的59个经营细节》：成就海尔的一个经营细节，揭示海尔成功的秘密，复制海尔成功的细节。你也可以打造像海尔一样成功的企业。

# 《海尔凭什么赢》

## 精彩短评

- 1、很好的一本书，包装也很好啊。
- 2、封皮脏了，内容还没看

# 《海尔凭什么赢》

## 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](http://www.tushu000.com)