

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

图书基本信息

书名：《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

13位ISBN编号：9787802227965

10位ISBN编号：7802227968

出版时间：2009-5

出版社：志刚 中国华侨出版社 (2009-05出版)

作者：志刚

页数：276

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

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

前言

比尔·盖茨，是全球个人计算机软件的领先供应商——微软公司的创始人、前任董事长和首席执行官。现在的比尔·盖茨已经被全世界人熟知，他让软件创造了一个神话，用自己的一生打造了传奇的软件帝国——微软。比尔·盖茨13岁开始接触计算机，20岁成立了微软公司，从此他便与计算机结下了不解之缘，这也标志着比尔·盖茨真正开始了自己的计算机生涯。刚过而立之年的比尔·盖茨就有了过亿的资产，他也成了美国商业界最年轻的亿万富翁。39岁成为历史上最年轻的世界首富，并连续蝉联世界首富13年，蝉联美国首富14年。2007总资产约560亿美元，微软公司比尔·盖茨和夫人创办了目前全球规模最大的慈善基金会，致今总捐款超过300亿美元。面对比尔-盖茨的巨大成功，有人可能会问：比尔·盖茨为什么能取得如此巨大的成功？历史为什么偏偏选择他？在现实生活中，有很多胸怀梦想的人，他们也在自己的人生之路上不断探索着成功的奥秘，寻找成功的必要条件。勤奋，机遇，人脉，这或许就是他们所要寻找的，然而还是有很多人笼罩在失败的阴影中，他们迷失在人生旅途中。

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

内容概要

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》主要内容：比尔·盖茨成功秘诀，向未来进军，不断创新，连续创新。创新可以让自己保持活力，创新可以让自己立于不败之地。很多软件企业不能只会呼喊狼来了，而是要拿起武器迎接残酷的战斗，最有力的武器当然还是拿出世界水平的优秀软件，与狼共舞。成功的做出风险预测，会让企业一直处于行业领先地位。为了适应日新月异的市场变化，面对商场变换速度的迅猛，经营者们一定要完善老产品，推出新产品，不断提升自己，力求做到最好。

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

书籍目录

前言
第一章 兴趣是最好的老师
1.年少的计算机迷
2.为了事业，放弃学业
3.贪玩的少年，无拘的天性
4.儿时的雄心壮志成就今天的微软
5.成功源自一颗不安分的心
6.理想+行动=成功
第二章 注重科技才有未来
1.自主研发，保护产权
2.铸就品牌，追求完美
3.以技术赢天下，以服务抢市场
4.独具慧眼识未来
5.未来属于年轻的一代
6.必须度过的两个难关
7.不让财富闲置，提高财富的价值
8.选准发展方向，就能驾驭未来
第三章 以人为本，聚集人气
1.选拔人才，我为微软狂
2.寻找最佳的合作伙伴
3.微软青睐的十种优秀员工
4.不拘一格，大胆启用人才
5.成功的企业离不开优秀的人才
6.独创用人观，做个内行的管理者
7.挖掘员工的主观能动性
8.工作环境尽显人性化
9.提高员工的福利待遇
10.优化思想库，集思广益
第四章 坚持创新，失败是创新的开始
1.不断创新，保持领先的动力
2.失败没有阻止他前进的脚步
3.抓住行业的命脉
4.创新是企业发展的动力
5.时时创新，事事创新
6.积极探求市场，扩大市场份额
7.成功离不开执著
第五章 果断抉择，抓住机遇
1.自己发掘机会
2.一次机会就能异军突起
3.顾客也是一次机会
4.规避风险，保持领先
5.洞察先机，自己创造新机会
6.掌握信息，就是赢家
7.果断出手，做市场第一人
第六章 重视营销，让人认可自己的产品
1.进军新领域，开拓新市场
2.市场攻坚，赢得客户
3.重视广告宣传
4.用价格拼市场
5.比尔·盖茨的市场策略
6.独辟蹊径，取得经营优势
7.不断追求产品质量
8.深入调查，了解顾客需求
第七章 合理竞争，做领跑者，不做追随者
1.没有远虑必有近忧
2.瞄准全球市场
3.合理扩张也是竞争
4.“落后就要挨打”
5.走自己的软件之路
6.曲折的标准化之路
7.和盗版做长久斗争
第八章 小企业做事，大企业做人
1.一切以诚信为本
2.力争共赢，不搞市场垄断
3.和时间赛跑
4.力求完美，层层高升
5.乐善好施，名利双收
6.团队的力量是无穷的
7.让精英推动企业发展
8.沟通可以提高效率
第九章 稳扎稳打，慎思笃行
1.给自己，给企业一个准确定位
2.分散投资，均衡投资组合
3.排除干扰，锁定注意力
4.头脑要清醒，危机意识不能丢
5.坚定信念，做自己想做的事
6.稳中求进，做有把握的事
7.精明的决策铸就微软的成功
第十章 巧借外力，为己所用
1.以IBM为跳板，微软暂露苗头
2.与中国联手，共谋大业
3.巧用人脉演绎财富神话
4.与苹果联合，共同对抗竞争对手
5.借他人技术，为自己做“嫁衣”
6.用法律保护自己
第十一章 不断学习，走在同行业最前沿
1.学习是进步的阶梯
2.积极进取，保持行业领先
3.不断设立新目标
4.塑造新时代的微软
5.商人与学者都要做
6.和时间赛跑，圆软件帝国之梦
附录：比尔·盖茨经典语录

章节摘录

第一章 兴趣是最好的老师1.年少的计算机迷成功箴言：年少的比尔·盖茨就在计算机方面表现出了极大的兴趣，后来竟然到了如痴如醉的地步。神奇的计算机给他带来了无穷的乐趣，有时计算机也给他带来了不少麻烦，这并没有阻挡他学习计算机的步伐，反而更加喜欢计算机。比尔·盖茨由于学习优秀，到了中学的时候，很幸运地进入了湖滨中学。在湖滨中学，学生的个性可以得到张扬，学生的特长可以得到充分的尊重。有的时候，学校为了鼓励学生发挥自己的特长，还为他们创造条件，有的甚至超出了学校的规定。对于比尔·盖茨来说，湖滨中学对他以后的计算机生涯产生了很大影响，在这里他做成了一生中第一笔商业交易，在这里他结识了一群像他一样的计算机天才，并与他们建立了深厚的友谊。正是由于湖滨中学包容式的教育，激发了比尔·盖茨无穷的创造力。在这所学校，比尔·盖茨的特长和爱好得到良好的培养，同时也提高了他的素质。在这里，比尔·盖茨已经为自己的成功奠定了基础，他有着天才般的头脑、充沛的精力、不懈的进取精神。湖滨中学因比尔·盖茨而闻名海内外，有人称湖滨中学是“微软的摇篮”。正是湖滨中学良好的教育模式，才培养出一大批优秀的人才，他们在各行各业都有所建树。20世纪60年代，计算机的飞速发展引起了湖滨中学的关注。校方领导认为计算机对未来的发展将会起到重要的作用，于是决定不惜重金引进计算机。经过一番考察，校方决定引进“程序控制数据处理器模型”计算机，英文缩写就是PDP-10。这一决定让湖滨中学的学生十分兴奋，因为这些计算机对于当时的学生来说可是个陌生的东西。在学校即将买进PDP-10型计算机时，由于价钱高的离谱，这让校方出乎意料。由于学校资金有限，最后决定租用GE公司的PDP-10型计算机。和GE公司协商好了租金和其他的一些事宜之后，这还不够，有了PDP-10型计算机，还要有一个和计算机“交流”的工具。校方又买了几台电传打字机。学生可以在电传打字机上输入命令，与计算机“交流”。GE公司按学生使用计算机的时间向学校收费。当时的计算机技术还不够先进，加上计算机的数量也很少，所以计算机的使用费是十分昂贵的，一般的家庭很难承担得起，能用得起计算机的学生也是寥寥无几。因此，校方也很尴尬，本来资金就匮乏，如果让学生免费用计算机更是不可能。湖滨中学的努力没有白费。学生的家长为了能让用上计算机，成立了一个家长俱乐部。这个俱乐部专门为学生筹集资金，以此来资助学生。经过各方的努力，第一批资金终于落到了实处，学校的电传打字机成为PDP-10型计算机的一个终端。这让比尔·盖茨和其他的学生激动万分。比尔·盖茨第一次接触到计算机，就深深喜欢上了计算机。在比尔·盖茨眼里，计算机就是超人，因为它有着高速的运算能力和严谨的逻辑。有的时候比尔·盖茨甚至想打开计算机的外壳，看看里面的构造。很快，学校的计算机房成了比尔·盖茨去的次数最多的地方。那台GE公司的PDP-10型计算机成了比尔·盖茨忠实的伙伴。从这以后，计算机就是比尔·盖茨的全部，他的课余时间也就自然都用到计算机上。比尔·盖茨对计算机的痴迷以及全神贯注地操作和练习引起了一个计算机老师的注意。这个老师叫保罗·斯托，负责指导学生的计算机操作。保罗·斯托说过：“对于这个新玩意儿，我只是在最初的那天比比尔·盖茨了解得多。”后来，保罗·斯托回忆：“有一天，比尔·盖茨在计算机上做了一个死循环，结果一次花了近30美元，他感到很震惊，最后他也不知道比尔·盖茨是怎样跳出这个循环的。”以后，比尔·盖茨更是狂热迷恋上计算机，他熟练快速的操作令其他同学很羡慕，同时也受到老师的表扬。为了补充自己在这方面知识的不足，他到处寻找关于计算机方面的资料和书籍。有时比尔·盖茨找到一本自己没看过的，他拿在手里一看就是一天。比尔·盖茨的父母看到他的这些举动也有点不理解。一到学校，比尔·盖茨总是不自觉地跑到计算机房去，把自己关在里面，实践从书本上学到的计算机理论知识。时间久了，比尔·盖茨在自己喜爱的计算机房里结识了一大批伙伴，他们同自己有相同的爱好，自然很快就成了好朋友。这里面就有后来声名卓著的计算机专家。由于比尔·盖茨在计算机方面的天赋和努力，很快在湖滨中学就出了名。每次学校举行计算机竞赛，都少不了比尔·盖茨。每次竞赛，比尔·盖茨都是第一。当时学校流传这样一句话：比尔·盖茨参加计算机竞赛，我们就只能争第二了。尽管比尔·盖茨是低年级的学生，但也不乏高年级的同学向他求教有关计算机方面的问题。比尔·盖茨在计算机领域所显示出的杰出天赋为他今后从事计算机软件事业奠定了基础。比尔·盖茨和他的伙伴不仅花大量的时间用来计算机操作，而且他们也非常关注计算机最新的技术进展情况，他们对未来的计算机技术充满了幻想。与此同时，他们也发现了计算机恶意程序，也就是计算机病毒，他们对这些病毒恨之入骨，同时也慨叹那些计算机黑客的高超的计算机技术。为了给计算机爱好者提供这方面的帮助，比尔·盖茨和他的伙伴整理了大部分的计算机病毒的名单，时刻提醒计算机爱好者。比尔·盖茨能够取得今天的成功，与他从小就喜欢计算机息息相关，他选择了自己最热爱

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

的行业，他在做他最爱做的事。2.为了事业，放弃学业成功箴言：年轻的比尔·盖茨为了抓住难得的发展机会，不惜放弃自己的学业。他深知机遇的重要性，更懂得机不可失，时不再来的道理，也正是他成功地把握住了这次机会，他的软件之路才越走越宽。比尔·盖茨的经历告诉我们有时候伟大的事业是一群痴迷于目标的人创造出来的。正是由于有像比尔·盖茨这样一群人，他们深深痴迷计算机，他们把这种痴迷转化为激情，经过多年的努力才创造了可喜的成绩。比尔·盖茨在自己写的一本书中，曾反复提到了一个叫李天佑的韩国软件经销商，他说，正是像李天佑这样的经销商给微软提供了很大的帮助，微软才会有今天的成功。比尔·盖茨在书中这样说道：“我们在国内的市场站稳了脚，在软件市场我们有绝对的优势。但是到了70年代末，我们的销售额有很大一部分却来自国外，这其中包括韩国。所以我们要感谢名叫李天佑的这个小伙子。李天佑给我打电话的时候，用英语作了自我介绍。他了解微软，时刻关注微软的发展。他说他很想和微软做生意。而事实却是那样的惊人巧合，李天佑也是一个因为迷上了计算机才退学的大学生。”不久，在旧金山举行的一次展销会上，比尔·盖茨见到了这个韩国小伙子，二人一拍即合。他们在那里当即就签了合同。按合同规定，他有权在东亚地区独家发行微软的Basic语言。这项合同的交易额高达1.8亿美元，这远远超出微软的想象。李天佑很会做生意，他善于在韩国商业文化和美国商业文化之间交流。有的时候，他喜欢夸大其词，他说这有利于我们在韩国工作，因为这会给韩国商人留下好的印象。比尔·盖茨后来回忆说：“我在韩国出差的时候，我们住在同一家酒店。他做生意的态度让我敬佩。到了深夜，他还在打电话谈生意，凌晨2点的时候，他的电话还没放下，凌晨5点又来了一个电话，快要挂电话的时候他说：‘今天不行啊，生意很清淡。’”在以后的几年中，李天佑没有让微软失望，他珍惜每一次合作机会。在这期间，他也发展壮大，并且有了自己的公司。李天佑在经营自己的公司的同时，也在不断创新。他后来提出了一个新的奇想：生产一种微型膝上式的计算机，以满足商务人事的需要。他的这个想法得到微软高层的高度重视，一致认为这是一个不错的设想。很快，李天佑的设想得到实施，微软和李天佑联手开发这种计算机。1986年将这种计算机推向市场，由于这种计算机携带方便，很快成了市场的宠儿，连续多年占据便携式电脑的市场。在美国如此，在欧洲、在韩国同样如此。由于李天佑的不懈努力，微软在韩国已经颇具竞争力。为了寻求更大的发展空间，微软决定在韩国建立公司。李天佑的公司在韩国市场上一直是一个十分重要的软件销售企业。但李天佑作为比尔·盖茨一个亲密的朋友，依然像比尔·盖茨一样，对计算机有着无穷的热情，一心要使个人计算机变成人们工作和娱乐的工具。一个人在创业的过程中，如何选择事业的起点是十分重要的。有的人就葬送在了自己事业的起点，他们刚要有所作为，不幸的是由于家人和他人的反对，而不了了之。比尔·盖茨却不同，他要放弃自己的学业，成立自己的公司。比尔·盖茨的父亲一直希望比尔·盖茨成为一名律师，比尔·盖茨的母亲也不赞成比尔·盖茨的想法。但是比尔·盖茨没有退步，他坚持了自己的选择，最终获得了自己选择事业的权利。

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

媒体关注与评论

如果他卖的不是软件而是汉堡，他也会成为世界汉堡大王。——沃伦·巴菲特没有谁能够对未
了如指掌，未来并不是靠算命先生说出来的，而是要自己创造的。——比尔·盖茨

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

编辑推荐

一个人的成功其实是思想和智慧的成功，所以说如果一个人的思想贫瘠，那才是最大的失败。《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》纵观比尔·盖茨一生的经商历程，筛选了很多经典的商业故事，从而发现他的成功秘诀，解读他的财富密码。读完该书，你会发现该书就是一堂生动的成功课。比尔·盖茨，是全球个人计算机软件的领先供应商——微软公司的创始人、前任董事长和首席执行官。现在的比尔·盖茨已经被全世界人熟知，他让软件创造了一个神话，用自己的一生打造了传奇的软件帝国——微软。面对比尔·盖茨的巨大成功，有人可能会问：比尔·盖茨为什么能取得如此巨大的成功？历史为什么偏偏选择他？

《比尔·盖茨最实用的11种经营策略》

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