

《苏宁成长的真谛》

图书基本信息

书名：《苏宁成长的真谛》

13位ISBN编号：9787111195207

10位ISBN编号：7111195205

出版时间：2006-9

出版社：机械工业

作者：成志明

页数：229

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

《苏宁成长的真谛》

内容概要

本书以苏宁的成长实践为研究对象来归结中国企业成长的一般规律和准则。作为一家民营企业，苏宁在15年前还是一个不足200平米的小空调专卖店；现如今已经迅速成长为一家逾7万员工、业务市场覆盖全中国的大型连锁企业，并作为中国流通业民族企业的旗帜与跨国家电连锁巨头们分庭抗礼。

《苏宁成长的真谛》

作者简介

成志明，管理学博士，南京大学商学院教授，江苏省企业管理咨询协会会长，南京东方智业顾问公司首席顾问，日本名古屋大学客座研究员，常林股份、大贺国际传媒股份等多家企业独立董事。专注于企业成长与企业再造、企业管理咨询等领域的研究与实践，先后为国内外百家企业提供过

《苏宁成长的真谛》

书籍目录

推荐序：一本总结中国企业成长实践的好书前言第一章 创业之路 开启(1987—1993年) 起点1987 宁海路200平方米起家 先卖货后进货 模式创新：行业首创反季节打款 专业化服务先驱 商战经典：“小舢板‘抗衡’联合舰队”突破(1993—1996年) 场外队员的明星待遇 强化与名牌供应商的关系 坐拥南京，放马全国 超越(1996—1999年) 风云突变，苏宁再临挑战 战略转型 超越自我第二章 成长之道 领航(2000—2004年) 决策全国连锁 苏宁再造 连锁全国 “财务黑洞”谣言 信息化征程 成功上市 跨越(2005—2006年) 选型SAP/ERP 剖析“反连锁寒流” 苏宁为什么第三章 战略连锁 连锁模式：实现倍速、稳健成长的战略选择 专注主业 连锁全国 连锁之路 连锁布局 速度决定高度 支撑苏宁连锁战略的竞争要素 重大战役 进军北京 攻占上海 力克华南 固守南京 连锁发展：速度、规模、效益第四章 组织再造 变与不变：苏宁的组织变革之路 战略决定组织 以大规模连锁战略为导向的三级组织结构 一个中心两个同心圆的服务网络管理体系 苏宁组织运作的要求：“四化”管理制度化 标准化 简单化 信息化 苏宁组织运作水平的持续提升：“四清运动”第五章 决胜人才 大规模连锁拓展下的人才难题 连锁未动 人力先行 欲造人才 先造模子 培训先行 流程造人 1200工程 百名店长工程 自主培养 内部提拔 职业化管理VS家族化管理 不用“职业经理人” 文化吸引人才第六章 服务为本 苏宁的服务理念 至真至诚 苏宁服务 服务是苏宁的惟一产品 顾客满意是苏宁服务的终极目标 苏宁的服务“四化” 组织专业化 工作标准化 员工职业化 管理信息化 苏宁的服务创新 创新服务 赢在细节 阳光服务 物流创造竞争优势 理念+能力：服务的真谛第七章 创新营销 整合供应链 创造大营销 从“零和”走向“共赢” 联姻海尔 协同并进 创造信息时代营销模式 引领手机营销模式 变革 3C攻略 竞合之道第八章 文化立业 《苏宁企业基本法》 制度重于权力 同事重于亲朋 社会价值、企业价值和个人价值的有效统 整合资源 合作共赢 创新标准 超越竞争 执著拼搏永不言败 塑造以细节为导向的“执行力”体系 全员皆商 全员服务 塑造人文服务品牌 寻找看似无形却有形的文化真谛 参考文献

《苏宁成长的真谛》

编辑推荐

本书以苏宁的成长实践为研究对象来归结中国企业成长的一般规律和准则。作为一家民营企业，苏宁在15年前还是一个不足200平米的小空调专卖店；现如今已经迅速成长为一家逾7万员工、业务市场覆盖全中国的大型连锁企业，并作为中国流通业民族企业的旗帜与跨国家电连锁巨头们分庭抗礼。

《苏宁成长的真谛》

精彩短评

- 1、照本宣科，没有什么有用的东西。还不如民间博客对苏宁了解的深刻。
- 2、市图书馆里有这本书
- 3、了解苏宁的一个途径。
- 4、现在又写了几本，比较具体一点的。你可以看看。
- 5、浅显了解苏宁，浅显的学习。
- 6、陈助理借我看的.关于市场营销和连锁经营很透彻.还做了份PPT.
- 7、看了后获益非浅看了后获益非浅看了后获益非浅
- 8、我仔细阅读了这本书，并且也能够从其发展过程中借鉴不少对自身企业发展有好处的经验。但是书的截止日期以后就没有再给予跟踪，颇有遗憾之感。
- 9、此书写的很好，值得一读！
- 10、写的有些泛泛
- 11、像具体的资金流、企业年表这些核心内容，作者要么干脆不知道，要么知道了也不敢写在书里。因为，这些内容对于一个企业来讲，都是最为核心，最为机密的内容，都告诉别人了，那生意也就不用做了！
- 12、没什么好写的
- 13、该书讲述了苏宁电器连锁集团老总张近东的发家史，说明了商业革新的必要性，市场战略赢得成功，和企业人才培养的重要性，并且推广了苏宁企业发展壮大最根本的商品，那就是服务。服务战略让苏宁在众多家电企业中脱颖而出，成为行业巨头。
- 14、这本书很容易就看懂！还不错，让我认识了一个企业的基本结构。还有让我认识了苏宁和张今东，在以后的日子里很多谈话中都会应用到里面的东西。但是如果你已经看了很多创业的书籍，就没有必要来看这本了。很适合那些人想开连锁的人，可以激励自己。这是我第一次看课外的书，但是看完已经很久了，忘记了里面很多内容，现在不敢加以太多的评论。总体上还算是本可以的书，书的质量很好，印刷很清晰，看起来给人很舒服的感觉。所以我给3个星！
- 15、给我们讲述了苏宁从一家小店到近千家连锁的故事，让人近距离了解苏宁的崛起。虽然感觉作者对苏宁都写了好的一部分，但是，书确实可以一读。
- 16、作者把张近东捧成了神
- 17、苏宁，现在不仅仅是做电器啦~~~王者的野心，中国的霸主。
- 18、企业转型
- 19、该书有时间局限性
- 20、这本书是买给我经理的，他说很好看，挺不错的一本书。
- 21、苏宁的发展史，还是很好的一本书的，优秀的企业总能看到其优秀的基因。
- 22、直白直述,看不出更多内站的东西!
- 23、《苏宁：成长的真谛》，这就是典型的标题党。其中的内容基本没有切到所谓的真谛，甚至连成长的过程都没有完整描述。全文如同一篇苏宁的软文宣传册一样，一片的赞美之词。

这就是典型的学术论文。没有一手的企业数据，没有实际的可操作性，甚至没有自己的思想。当年在学校的时候，我们都是被这样的“叫兽”教育着，远离实际。我们写出的文章也是这样肤浅，没用的。

好，那有什么他应该重点论述而没有提到的呢？

资金流。

翻看苏宁的年表，从六七年之间，苏宁完成了从南京向全国跑马圈地，数百家连锁店的连续扩张。我想知道，他如何保证他的资金链不断裂，特别是他还必须保证物流、服务网点、信息化建设的同步建立。他到底是如何克服资金紧张这一问题。总不至于他家是开银行的吧？如果向银行贷款，他们是如何考虑如此巨额利息的。

《苏宁成长的真谛》

企业年表。

如果作者能展示苏宁完整的企业年表，那这本书还是很有价值的，可惜不完整。在一定的人力物力财力的情况下，优先保障服务？物流？店面扩张？信息化？还是其他的什么？一张完整的年表，是很能反应问题的。

操作细节。

这本书分了几个模块：机构的重组，人员的培养，服务理念推行..作者只提到了苏宁的现状，而我更想知道的是苏宁是如何一步步的达成这个目标的。

以上的这些问题，希望能在其他的书中获得答案。

这本书，还没看完，不过，越是后面，越是没有看的价值，我几乎一目十行了。

《苏宁成长的真谛》

精彩书评

1、《苏宁：成长的真谛》，这就是典型的标题党。其中的内容基本没有切到所谓的真谛，甚至连成长的过程都没有完整描述。全文如同一篇苏宁的软文宣传册一样，一片的赞美之词。这就是典型的学者论文。没有一手的企业数据，没有实际的可操作性，甚至没有自己的思想。当年在学校的时候，我们都是被这样的“叫兽”教育着，远离实际。我们写出的文章也是这样肤浅，没用的。好，那有什么他应该重点论述而没有提到的呢？资金流。翻看苏宁的年表，从六七年之间，苏宁完成了从南京向全国跑马圈地，数百家连锁店的连续扩张。我想知道，他如何保证他的资金链不断裂，特别是他还必须保证物流、服务网点、信息化建设的同步建立。他到底是如何克服资金紧张这一问题。总不至于他家是开银行的吧？如果向银行贷款，他们是如何考虑如此巨额利息的。企业年表。如果作者能展示苏宁完整的企业年表，那这本书还是很有价值的，可惜不完整。在一定的人力物力财力的情况下，优先保障服务？物流？店面扩张？信息化？还是其他的什么？一张完整的年表，是很能反应问题的。操作细节。这本书分了几个模块：机构的重组，人员的培养，服务理念推行..作者只提到了苏宁的现状，而我更想知道的是苏宁是如何一步步的达成这个目标的。以上的这些问题，希望能在其他的书中获得答案。这本书，还没看完，不过，越是后面，越是没有看的价值，我几乎一目十行了。

《苏宁成长的真谛》

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