

《决胜赢利模式》

图书基本信息

书名：《决胜赢利模式》

13位ISBN编号：9787301113714

10位ISBN编号：7301113714

出版时间：2007-1

出版社：北京大学

作者：李林

页数：210

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

《决胜赢利模式》

内容概要

沃尔玛是开杂货店的，可口可乐是卖汽水的，微软是卖软件的……但是这些企业找到了适合自己的赢利模式，结果都取得了辉煌的业绩。孔府家酒、孔府宴酒、春都、三株、巨人等，无疑也曾找到过赚钱的赢利模式，但是它们没有认识到赢利模式的规律，结果“辛辛苦苦多少年，一夜回到解放前”。

德鲁克说过，当今企业之间的竞争，不是产品之间的竞争，而是赢利模式之间的竞争。在本书中，作者结合中国改革开放以来企业和企业家的成败得失，提出九种对中国企业影响较大的赢利模式，并总结出企业运用这些模式的经验与教训。

阅读本书，您将了解到：韦尔奇如何运用客户解决方案赢利模式成就通用电气的霸业；三星如何运用模仿创新赢利模式“超日赶美”，打造三星帝国；蒙牛如何运用武当得道、少林成佛赢利模式迅速崛起，跑出“火箭的速度”；国美如何运用连锁与加盟赢利模式让家电厂商俯首称臣；娃哈哈如何运用渠道领先赢利模式让跨国公司退避三舍；……

《决胜赢利模式》

书籍目录

自检：老板都知赚钱好，赢利模式知多少与时俱进，努力打造和谐企业（代序）自序前言第一章 赢利模式决定成败一、什么是赢利模式二、赢利模式是怎样找到的三、赢利模式的定位四、赢利模式之间的竞争五、赢利模式的演变六、赢利模式的整合七、赢利模式的缺陷八、赢利模式的创新九、影响中国企业的赢利模式第二章 如何设计企业的赢利模式一、赢利模式设计的前提二、企业赢利模式设计50问三、建立金刚石结构的团队赢利机制四、客户选择——谁是我的客户五、客户偏好六、准确预测客户偏好的变化七、企业的核心能力八、持续保持满足客户偏好的核心能力九、企业业务组合的设计十、企业的内在一致性十一、操作层面的选择第三章 客户解决方案赢利模式一、客户解决方案的作用二、实施客户解决方案的关键点三、实施客户解决方案模式的后果第四章 模仿创新赢利模式一、模仿与创新二、日本企业模仿创新成功的因素分析三、三星模仿创新赶超索尼的启示四、日韩企业给我们的启发第五章 武当得道、少林成佛赢利模式一、武当得道、少林成佛二、另立山头的原因分析三、武当得道、少林成佛模式的关键点第六章 连锁与加盟赢利模式一、国美赢利模式的关键点二、沃尔玛赢利模式的关键点三、小肥羊赢利模式的关键点四、以国美为出发点看连锁与加盟的利与弊第七章 渠道领先赢利模式一、渠道领先赢利模式的关键点二、娃哈哈的渠道联销体模式三、联想的分销渠道与戴尔的直销模式第八章 一招领先赢利模式一、成于斯、败于斯——企业案例解析……第九章 1+1+N专业化咨询赢利模式第十章 星火燎原赢利模式第十一章 招商赢利模式附录参考资料

《决胜赢利模式》

编辑推荐

沃尔玛是开杂货店的，可口可乐是卖汽水的，微软是卖软件的……但是这些企业找到了适合自己的赢利模式，结果都取得了辉煌的业绩。孔府家酒、孔府宴酒、春都、三株、巨人等，无疑也曾找到过赚钱的赢利模式，但是它们没有认识到赢利模式的规律，结果“辛辛苦苦多少年，一夜回到解放前”。

德鲁克说过，当今企业之间的竞争，不是产品之间的竞争，而是赢利模式之间的竞争。在本书中，作者结合中国改革开放以来企业和企业家的成败得失，提出九种对中国企业影响较大的赢利模式，并总结出企业运用这些模式的经验与教训。

阅读本书，您将了解到：韦尔奇如何运用客户解决方案赢利模式成就通用电气的霸业；三星如何运用模仿创新赢利模式“超日赶美”，打造三星帝国；蒙牛如何运用武当得道、少林成佛赢利模式迅速崛起，跑出“火箭的速度”；国美如何运用连锁与加盟赢利模式让家电厂商俯首称臣；娃哈哈如何运用渠道领先赢利模式让跨国公司退避三舍；……

《决胜赢利模式》

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