

《解读顺驰》

图书基本信息

书名：《解读顺驰》

13位ISBN编号：9787801703606

10位ISBN编号：780170360X

出版时间：2005-02

出版社：当代中国出版社

作者：郑爱敏

页数：216

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

书籍目录

上篇 市场杀伐

第一章 黑马萧萧

第二章 追根溯源

第三章 全国一盘棋

中篇 企业攻略

第四章 商业模式

第五章 谋事在人

第六章 偏执化生存

第七章 产品策略

下编 洞见未来

.....

后记：我为什么写顺驰

附录

编辑推荐

开连锁店卖房子，以百亿元领跑同行，以后来居上的姿态切入并迅速改写了中国房地产的版图；在分离中国城市成长价值的同时，也生猛地给行为重新洗牌。——2004年末，顺驰从万科、上赛道、中国移动=国美等几个候选巨鳄企业中脱颖而出，荣膺由《新周刊》新浪网、东方卫视等传媒主办的“2004大盘点·中国年度新锐企业”。获奖评语如上。近两年，到处攻城掠地的顺驰“狼群”和他们的“头狼”——“地产骇客”孙宏斌，或许是最具争议和悬念的商业人物。他们是否会像德隆一样倒下去？能否继续超常规扩张，保持中国房地产业NO.1的地位？它独特的商业模式和企业文化是否会再创造一个奇迹？本书将帮你解读这些悬念。

精彩短评

- 1、顺驰本来可以用速度战胜规模的！一年前我很关注顺驰，在咨询业我看重的就是速度与现金流，顺驰本来无错，顺驰的方法本也没有错。
但在资金上出现了不应该出现的问题。
顺驰失败了，但孙总仍让人敬佩！
- 2、顺驰的沉浮告诉我们：企业不能没野心；现金流不可太吃紧。
- 3、一口气读完，觉得很有见解，了解这间公司，不是了解他的倒掉，而是了解他怎么走向的辉煌。
- 4、顺驰的管理思想还不错，但文章写的就很一般了
- 5、让我了解了一家房企是怎么成长起来的。
- 6、顺驰的企业文化我一直觉得是最成功的。
- 7、一本关于顺驰的成长历程与成熟经验！
- 8、没有对比，无法评分，但这确实是我读过的第一本关于地产界的书籍
- 9、 Spirit @ 2005-09-14 11:59

今天一口气把郑爱敏的《解读顺驰》读完，最直接的印象这本书不错。原以为这样的书抄作的成分比较多，看了一章以后就基本打消的疑虑。无论是从写作本身的态度还是里面的思想的逻辑，以及对顺驰深刻理解、理性的分析都是出乎意料的。原以为这样的书抄作的成分比较多，看了一章以后就基本打消的疑虑。

顺驰公司是年青的、有活力的、充满朝气的。在看这本书之前，只知道也是一个房地产公司，可远没有万科那样的如雷灌耳，没有SOHO那样的另类自居，可它却是中国地产界的NO.1。最近有媒体评论多了起来，知道它疯狂的在中国各地圈地，扩张，资金链紧崩什么的，似乎听到担忧的呼声都了些。基本也没有什么了解。

清华出的孙宏斌似乎如同清华那样的朴实，“自强不息，厚德载物。”不像王石个性，跟不谄老潘的做秀，也没有冯仑是思想者风范；可他却是非常有理想、一个学习能力极强、极有远见的一个人，也许一年多的监狱生活磨掉了许多年轻人的锋芒。顺驰在他的带领之下不免带上了好多孙个人的烙印。顺驰一面也是朴实的、几乎是默默无闻的做到了NO.1，在此之前，只是在博鳌论坛上孙慷慨激昂的谈到过，却遭来众人的非议，毕竟那时顺驰的面孔还太年青，在一帮爷爷叔叔辈的眼力只是一个小毛孩，说话欠考虑。可它去做了，而且做到了。

尽管作者好几次提到不懂的人还是读不懂。从书里自里行间，不难看出作者对顺驰的理解和包容，以前对别人无理漫骂的不经意的嘲讽和不屑。经管孙一再强调顺驰不是黑马，顺驰有今天的结果都是在以前的战略中安排好的，这样的结果都是在他的意料之中的，可顺驰这样的发展模式却让一些传统的老大哥看到了恐慌。哈佛回来的孙也带来了最新的管理理念，战略思想，对企业文化的倚重，体系的调整，对员工的信任程度，这样的组织是纯洁的，却是非常有战斗力的。以及企业上下一条心，对价值观的同意程度都是跟他的组织结构离不开的，在一个平均年龄只有28岁的组织里，把西方的最新的管理理念在中国生根发芽，“理性思考，激情行动”。统一的战略思想、快速的执行对一个组织来说无疑是一个最大的动力。信任、充分授权，让年轻人放手去干，无疑形成了整个组织的朝气蓬勃，士气高昂。通过“高价值价格比的产品”带来快速的销售速度来笼络销售汇款，利用这部分钱的时间差来带动其他项目的启动，使得资金利用最大化，正如孙自己说的，一个项目其他企业利润5个亿，顺驰只有2个亿，而顺驰却可以用1个亿的资金启动3个项目。对于资金密集型、投资周期长的房地产企业来说快速的使资金流动无非对企业是相当有利的，资金的时间价值这一部分是相当可观的，正因为顺驰这样的模式，用别人做一个项目的钱踏可以做三个项目，所以他可以用剩余的钱做土地储备。香港的模式是一个成熟的房地产企业应该有5年的土地储备。这也许正是解读顺驰扩张之路的一个关键。

正如许多人疑虑的那样，顺驰能够一直这样走下去吗？当然只能等时间来证明。首先的问题是，顺驰的组织以后能够像现在那样纯洁吗？虽然实行“零容忍”，收入水平很高，可继续发展下去能

《解读顺驰》

够保证吗？其次，顺驰现在的发展有眼光，独特的判断能力，在资金崩紧的情况下，靠项目的时间差来带动其他项目的启动，要是其中一个项目出现故障似必会带来一个多米诺骨牌效应（我自己造的一个名词），顺驰可以用土地储备的资金来抵冲一个项目资金问题，土地的变现能力？众所周知，现金流对一个企业意味着什么。最后还有一个是组织管理混乱，企业一旦做大，管理会不会失控？在一个年轻的队伍里面，相互之间彼此能否包容？还有靠的“甲方意识强烈”，在以后信用机制逐渐完善的情况下能否依旧？势必会对资金的时间差又造成另外一个影响？

总之，顺驰比起万科还很年轻，还有很多路要走。在前人的基础上有自己的创新是好事。可还有许多问题等着他却解决，去完善。

- 10、#恒阅# 孙宏斌这个人非常有意思，大胆有才，不畏权威，锐意进取，基本具备中国式企业家身上典型的成功特质。从联想到顺驰，都是传奇。
- 11、在这本书里有所体现。
- 12、难得一见的作者，难得一见的顺驰，难得一见的好书，难得一见的感悟，赞!!
- 13、什么太阳城的案名，什么你好塘沽的广告语.....现在很多房地产营销上点的仍是当年顺驰挖掘过的。但对于企业，资产负债表和现金流量表上的数字依然十分重要！对于货币杠杆的利用需小心谨慎。
- 14、刚出版不久顺驰就垮了，还能更背运吗？
- 15、关于顺驰随手在图书馆看到的，20161011借的，当天看了chap1和chap2; 20161016收获不是很大，不管是理念还是历史方面。顺驰是死在毛利率太低，导致玩得风声水起，而内部运营成本吃掉利润的原因吗？
- 16、顺驰本来可以用速度战胜规模的！一年前我很关注顺驰，在咨询业我看重的就是速度与现金流，顺驰本来无错，顺驰的方法本也没有错。
但在资金上出现了不应该出现的问题。
顺驰失败了，但孙总仍让人敬佩！
这本书让我学到很多。
但勿以成败论英雄！相信孙总依然会强大起来！
- 17、他山之石,可以攻玉。
- 18、呆过便知它的好坏，顺驰永远没有空降兵。。毕业后的一段时间庆幸是在那里度过的，顺驰给了我胆量与决心，但最重要的是你要具备一定的野心~~~
- 19、帮老公买的，写的不错

1、顺驰本来可以用速度战胜规模的！一年前我很关注顺驰，在咨询业我看重的就是速度与现金流，顺驰本来无错，顺驰的方法本也没有错。但在资金上出现了不应该出现的问题。顺驰失败了，但孙总仍让人敬佩！这本书让我学到很多。但勿以成败论英雄！相信孙总依然会强大起来！

2、Spirit @ 2005-09-14 11:59今天一口气把郑爱敏的《解读顺驰》读完，最直接的印象这本书不错。原以为这样的书抄作的成分比较多，看了一章以后就基本打消的疑虑。无论是从写作本身的态度还是里面的思想的逻辑，以及对顺驰深刻理解、理性的分析都是出乎意料的。原以为这样的书抄作的成分比较多，看了一章以后就基本打消的疑虑。顺驰公司是年青的、有活力的、充满朝气的。在看这本书之前，只知道也是一个房地产公司，可远没有万科那样的如雷灌耳，没有SOHO那样的另类自居，可它却是中国地产界的NO.1。最近有媒体评论多了起来，知道它疯狂的在中国各地圈地，扩张，资金链紧崩什么的，似乎听到担忧的呼声都了些。基本也没有什么了解。清华出的孙宏斌似乎如同清华那样的朴实，“自强不息，厚德载物。”不像王石个性，跟不谙老潘的做秀，也没有冯仑是思想者风范；可他却是非常有理想、一个学习能力极强、极有远见的一个人，也许一年多的监狱生活磨掉了许多年轻人的锋芒。顺驰在他的带领之下不免带上了好多孙个人的烙印。顺驰一面也是朴实的、几乎是默默无闻的做到了NO.1，在此之前，只是在博鳌论坛上孙慷慨激昂的谈到过，却遭来众人的非议，毕竟那时顺驰的面孔还太年青，在一帮爷爷叔叔辈的眼力只是一个小毛孩，说话欠考虑。可它去做了，而且做到了。尽管作者好几次提到不懂的人还是读不懂。从书里自里行间，不难看出作者对顺驰的理解和包容，以前对别人无理漫骂的不经意的嘲讽和不屑。经管孙一再强调顺驰不是黑马，顺驰有今天的结果都是在以前的战略中安排好的，这样的结果都是在他的意料之中的，可顺驰这样的发展模式却让一些传统的老大哥看到了恐慌。哈佛回来的孙也带来了最新的管理理念，战略思想，对企业文化的倚重，体系的调整，对员工的信任程度，这样的组织是纯洁的，却是非常有战斗力的。以及企业上下一条心，对价值观的同意程度都是跟他的组织结构离不开的，在一个平均年龄只有28岁的组织里，把西方的最新的管理理念在中国生根发芽，“理性思考，激情行动”。统一的战略思想、快速的执行对一个组织来说无疑是一个最大的动力。信任、充分授权，让年轻人放手去干，无疑形成了整个组织的朝气蓬勃，士气高昂。通过“高价值价格比的产品”带来快速的销售速度来笼络销售汇款，利用这部分钱的时间差来带动其他项目的启动，使得资金利用最大化，正如孙自己说的，一个项目其他企业利润5个亿，顺驰只有2个亿，而顺驰却可以用1个亿的资金启动3个项目。对于资金密集型、投资周期长的房地产企业来说快速的使资金流动无非对企业是相当有利的，资金的时间价值这一部分是相当可观的，正因为顺驰这样的模式，用别人做一个项目的钱踏可以做三个项目，所以他可以用剩余的钱做土地储备。香港的模式是一个成熟的房地产企业应该有5年的土地储备。这也许正是解读顺驰扩张之路的一个关键。正如许多人疑虑的那样，顺驰能够一直这样走下去吗？当然只能等时间来证明。首先的问题是，顺驰的组织以后能够像现在那样纯洁吗？虽然实行“零容忍”，收入水平很高，可继续发展下去能够保证吗？其次，顺驰现在的发展有眼光，独特的判断能力，在资金崩紧的情况下，靠项目的时间差来带动其他项目的启动，要是其中一个项目出现故障似必会带来一个多米诺骨牌效应（我自己造的一个名词），顺驰可以用土地储备的资金来抵消一个项目资金问题，土地的变现能力？众所周知，现金流对一个企业意味着什么。最后还有一个是组织管理混乱，企业一旦做大，管理会不会失控？在一个年轻的队伍里面，相互之间彼此能否包容？还有靠的“甲方意识强烈”，在以后信用机制逐渐完善的情况下能否依旧？势必会对资金的时间差又造成另外一个影响？总之，顺驰比起万科还很年轻，还有很多路要走。在前人的基础上有自己的创新是好事。可还有许多问题等着他却解决，去完善。

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