

<<移植、升级与本土化发展>>

图书基本信息

书名：<<移植、升级与本土化发展>>

13位ISBN编号：9787218068572

10位ISBN编号：721806857X

出版时间：2010-4

出版时间：广东人民出版社

作者：朱仁宏 等著

页数：282

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：<http://www.tushu007.com>

<<移植、升级与本土化发展>>

内容概要

一河三埠，古镇石龙尽显辉煌、地理位置优越，交通发达、土地面积少、著名的“举重之乡”、历史悠久，商贾文化积淀深厚、改革春风，古镇展新貌、经济社会发展成就、现代石龙的商业、日臻完善的投资环境、创新发展，科技星火耀石龙、电子信息产业成就石龙经济升级、首次创业搭上改革开放早班车、第二次国际产业转移……

<<移植、升级与本土化发展>>

作者简介

朱仁宏，中山大学管理学院副教授，哈佛商学院、牛津大学、范德堡大学访问学者。研究兴趣包括企业战略与组织、创业管理、风险投资与创业成长，已在The Leader ' Ship Quarterly、Frontiers of Entrepreneurship Research、《中国工业经济》等期刊上发表学术论文二十多篇，出版专著三本。

王永丽，中山大学管理学院副教授，中国科学院心理研究所博士，主要以心理学的视角进行人力资源管理的教学与研究，有丰富的企业咨询经验和较强的科研能力。

主要研究兴趣：雇佣关系管理、招聘与选拔、胜任特征模型的建立与应用、绩效管理、工作家庭平衡。

何熟珍，现供职于中信银行东莞分行，中山大学管理学院企业管理专业硕士毕业生，先后获得中山大学优秀研究生奖学金、研究生论文大赛三等奖、优秀本科毕业生等荣誉。

<<移植、升级与本土化发展>>

书籍目录

引言 “腾笼换鸟”的魅力第一章 弹丸之地写传奇 一、一河三埠，古镇石龙尽显辉煌 二、改革春风，古镇展新貌 三、创新发展，科技星火耀石龙 四、电子信息产业成就石龙经济升级第二章 首次创业搭上改革开放早班车 一、第二次国际产业转移 二、港资转移第一站，“三来一补”打天下 三、曾经的“服装之乡” 四、广阔视野与开拓进取精神第三章 居安思危亮出科技牌 一、是机会，更是挑战 二、借“基”下蛋 三、走“科技兴镇”之路 四、京瓷标杆效应 五、试点先行，发展乡镇企业 六、纳良才，引设备，奋起直追 七、锐意创新的企业家型政府第四章 冲出重围发展电子信息产业 一、掣肘甚多，发展受困 二、新的转机：建立星火技术密集区 三、共商发展大计，确立龙头产业 四、抓大放小，引导产业调整 五、成绩斐然第五章 群雄创业各领风骚 一、京瓷：成就石龙、成就自己 二、柯尼卡美能达：做一个出色的企业公民 三、粤龙创业：服务的最高境界 四、方正：落子石龙 五、开普互联：开拓与传承第六章 化蛹成蝶集群初现第七章 迎接挑战 寻求新的发展之路第八章 成功经验、现在问题与对策附录主要参考文献后记

<<移植、升级与本土化发展>>

章节摘录

2.打好石龙的品牌之战。

有特色的产品，更能够得到消费者的认同。

如今的社会并不是一个大同的社会，而是存在着各种各样的需求的社会。

由于生产力的提高，产品的数量已经不是主要的问题。

消费者并不满足于同质化的产品，他们需要更有特色的产品。

正如马斯洛所说，人的需求可以分成五个层次，生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要、成就需要。

而每一个人所处的需求层次是不一样的，各种需要的程度也是不一样的，这就形成了人们各种各样的需求。

因为有不同的需求才会有多姿多彩的世界，否则社会每一个人都会穿着同样的衣服，戴着同样的眼镜。

而对于厂商而言，他们就应该要有独具特色的产品，在各式各样的同类产品中突显出产品的风采。

要让消费者有这样一种感觉，一看到这一产品就知道是石龙的产品，就知道这一产品具有什么样的特色。

如当我们看到了BMW这个标志的时候，我们知道这是德国宝马轿车的标志。

此时在我们脑海中浮现的是BMW车的形象，同时也出现了对宝马汽车的评论：专业，高性能，美观。

而品牌的作用还让消费者从众多的同类产品中识别出该品牌的特色。

这就好像每一个人都有自己的性格特色，如果其中一个人的性格特别的与众不同，那么他将会很快地被人们记住并被认出来。

而品牌的价值不仅仅对企业而言具有非凡的意义，对于一个城市来说，同样是具有相当重要的意义。

比如，当人们听到硅谷这一地名的时候，就会联想到大量的高科技企业，思科、英特尔、惠普、朗讯、苹果等大公司。

这就是品牌的力量。

.....

<<移植、升级与本土化发展>>

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:<http://www.tushu007.com>