第一图书网, tushu007.com

<<拍"案"惊奇>>

图书基本信息

书名：<<拍"案"惊奇>>

13位ISBN编号：9787309090963

10位ISBN编号：7309090969

出版时间：2012-9

出版时间：复旦大学出版社

作者：（西）佩德罗·雷诺（Pedro Nueno），朱明晓 编

页数：199

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

第一图书网, tushu007.com

<<拍"案"惊奇>>

内容概要

2008年5月，《中欧商业评论》创刊。
编辑团队旨在以月刊的方式，将中欧的智慧与研究，不间断地送抵企业手中，帮助企业家和高级管理人士穿越企业环境之变、内省企业长处短处，并突破管理瓶颈、实现领导力的提升。
从这个意义上讲，《中欧商业评论》是一座“移动”的商学院，时刻伴随在企业人士的日常管理之中。

这座“移动”的商学院，作为一项战略部署，将秉承中欧“中国深度，全球广度”的理念，致力于成为高级管理人士的“决策必读物”，从企业环境、内部管理、个人领导力多个维度，全方位帮助企业作出正确决策。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

朱晓明，博士，教授级高级工程师，享受国务院特殊津贴的专家。
中欧国际工商学院中方院长、管理学教授；原中国人民政治协商会议上海市委员会副主席；上海交通大学经济与管理学院兼职教授、博士生导师；上海财经大学兼职教授、博士生导师。

佩德罗·雷诺（Pedro Nueno）博士，前国际管理学会会长。
现任中欧国际工商学院欧方院长、创业学教授、成为基金创业学教席教授。

第一图书网, tushu007.com

<<拍"案"惊奇>>

书籍目录

序一序二苏宁的云管理苏宁何以能够后来居上？
可以归纳出很多原因，通过深入现场的调研访谈，我们发现了苏宁的另一个重要特质：对连锁商业规律的尊重与回归，不妨称之为——“云管理”。
德胜洋楼：“高尚”成长不贪大求快地优雅生存、不耳提面命地无为而治，董事长的价值观让蓝领工人也能践行……德胜（苏州）洋楼公司的案例，呈现了这样一个“企业乌托邦”。
领导力再造中粮中粮形成了一种阳光透明、公平公正的良好氛围，同时，也注重求实创新，以业绩为导向，保证了业绩的持续增长。
宁高宁说：“文化可以预期行为，可以预期他们在某种情况下会采取什么行动——他们一定会这么去做，但能否做得成是另外一回事。
在这种情况下，允许犯错误，包容犯错误，理解错误，就变得很重要。
”龙湖物业的故事会说话在服务行业，天堂与地狱的感受之间只隔了一个微笑的距离，而这个微笑要靠一线员工来缔造。
如何让一线员工感受到公司关怀，同时又毫无怨言地遵守企业制度、认同企业文化？
“管理”与“关怀”的微妙平衡，在龙湖物业得到了很好的把握。
微博，新浪纵身一跃在一个战略方向上的不断探索和超强执行力，是新浪微博成功的关键。
魔幻餐厅El Bulli每年世界各地要求预订El Bulli餐厅的多达50万人次，而餐厅每年的营业季仅有160天，只为8000人次提供服务并拒绝索取高价。
为了研发新菜式，餐厅甚至宣布2012年和2013年休业。
El Bulli为何这么“酷”？
网聚“黄牛”的力量从古罗马有音乐会那一天开始，人们就已经在倒卖二手票了。
“贩卖黄牛票”的网站StubI Iub和Viagogo却让这一古老生意变得安全有保障。
网聚“黄牛”的力量，也能成就崭新的商业模式。
“认祖归宗”大生意这是一家老而弥坚的网站，也是一家酷毙了的网站。
它将泛黄的族谱与时髦的Web2.0概念紧密结合，实现了传统媒体的数字化转型，少见的是该网站没有广告，直接向用户收费。
“人肉”打败机器现有搜索引擎过于宏大、僵硬、冷漠，代表了以工具崇拜和技术主义为生存目标的价值观。
不掺杂任何感情的答疑方式注定无法实现真正的解惑，只有活生生的人才可能领会人脑中的隐秘需求，作出堪称精准的回答。
Local Motors：顾客造汽车过去只有专业人员有机会体验汽车制造。
在Local Motors，制造过程完全向顾客开放，哪怕你是新手。
“李鬼”来袭一次突如其来的货物查封，让奥普电器的老总遭遇“贼喊捉贼”的尴尬。
随着调查不断深入，繁复的商标转让与被转让令人眼花缭乱，而交易背后各个公司老板之间的微妙关系更暴露出“傍名牌”者的真正用意……回力球鞋：如何解开品牌复兴的连环结？
曾经辉煌的回力品牌，正在努力实现品牌复兴。
但现实的问题却是一环套一环：价格上不去和渠道有关，渠道拓不开和产品有关，产品上不去与研发有关，研发做不好与投入有关，而投入少又与利润少有关。
究竟应该先从哪一环做起，解开这一系列的连环结？
“矩阵”缘何弯“蛛网”——一个事业部总经理的困惑地方上“诸侯”割据，奈何不得；总部系统中各职能部门和事业部之间又互不买账。
对于致力于建立全新事业部的总经理沈溪澄来说，明悦集团过去的“矩阵式”组织架构不但没有改善公司原有的资源配置，从而提升管理效率，反而成为了约束新变革的“蛛网”。
沈溪澄该如何抉择……冲货深深几时休是否对行业惯见的冲货问题睁只眼闭只眼々刚上任的彰诚不愿这样。
他认为，如果不能有效制止冲货，经销商就永远不能拿出100%的力气来经营自己的市场。

第一图书网, tushu007.com

可是，有什么办法能帮助他这个啤酒行业的新兵对抗冲货这种行业顽症？
伙伴“暗度陈仓”之后……大延公司出资1500万元，通过平光公司与晟莱市广电局合作，抢占稀缺电视频道资源。
然而一纸公文让合作被迫终止。
负责追讨大延公司投资款的总裁助理杨天问意外发现，平光公司擅自将1500万元纳入其出资额，进而以双倍返还定金的名义向广电局索赔3200万元。
资金已被使用，各方利益诉求又各不相同，杨天问该如何争取自身利益？

第一图书网, tushu007.com

<<拍"案"惊奇>>

章节摘录

周炜的感觉并没有错。
一方面，随着20世纪90年代之后城市定位的转变，上海的土地、劳动力等成本要素不断上升，传统制造业的优势逐渐消失，回力鞋的经营在这种大环境下每况愈下。
另一方面，外资品牌纷纷进入中国，吸引了一大批追求新奇时尚的消费者。
与此同时，纷纷崛起的中小企业依靠其灵活而低成本的运作模式，进一步抢走了回力鞋的部分中低端市场。
2000年前后，整个胶鞋行业处于饱和、低迷状态，市场竞争激烈，效益普遍下滑。
上海胶鞋公司所属企业也因为厂房陈旧、设备老化、人员负担沉重，经营一度难以为继。
2000年2月，回力鞋业总厂正式停产。
停产后不久，回力鞋业总厂宣告战略性破产，回力品牌被剥离出来，注入上海华谊（集团）公司，该公司是由原上海化工系统的全部国有资产和原上海医药系统的全部国有资产联合重组而成的一个跨行业的大型企业集团。
2000年5月，华谊集团出资组建了上海回力鞋业有限公司，开始探索这个老字号新的品牌经营模式。
回力鞋业重组后，按照现代企业的要求进行了一系列改革，企业按品牌运作的模式把生产制造外包。
由回力鞋业与各生产加工企业签订定牌加工合作协议，同时派出驻厂员跟单管理，确保产品质量与交货期。
在此前提下，回力针对自身品牌和研发两个核心要素进行开拓。
……

第一图书网, tushu007.com

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