第一图书网, tushu007.com

<<新“红顶商人”尹明善>>

图书基本信息

书名：<<新“红顶商人”尹明善>>

13位ISBN编号：9787543866492

10位ISBN编号：7543866498

出版时间：2010-7

出版时间：湖南人民出版社

作者：李今生,刘雯

页数：236

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

前言

石缝间的小草，哪怕土壤再贫瘠，只要有水和阳光就能茁壮成长；石缝间的小草，尽管头上顶着重重的压力，却依然顽强地顺着有光的地方生长、蔓延；石缝间的小草，最初只能引起人们的哀怜，当它的躯干从石缝间长出时，一切生命在它的面前都显得苍白……尹明善和他的企业就像一棵生长在石缝中的小草，不因身躯的弱小而卑微，不因环境的艰险而退缩，不因对手的强大而委靡，百折不挠，坚韧不拔，不断吐露细枝嫩芽，最终形成一片萋萋芳草。
尹明善创业之初，与一般人相比，毫无优势可言。
他既没有显赫的家世，也没有傲人的学历，更没有雄厚财团作为经济支撑。
他是典型的草根创业者，他所取得的成绩，完全靠自己辛苦打拼，努力积攒所得。
他从小因地主出身辍学经商，如同夹缝中的小草顽强生存。
临近高三毕业时，被打成“右派”，随后升级为“反革命”，在人生最美好的青春年华失去自由，与大学擦肩而过，与工作和美好前途失之交臂。
当他被平反时，已经到了不惑之年，这样的人生看起来已经毫无前途可言。
但不屈服于命运的尹明善从困境中崛起，从逆境中奋进，不断挑战命运对自己的不公，他奋起直追，千方百计要追回失去的宝贵光阴。
他在不惑之年捧上了让人羡慕的“铁饭碗”，却又在年近“知天命”时摔掉“铁饭碗”，毅然投身商海，并迅速掘得创业发展的第一桶金。

第一图书网, tushu007.com

<<新“红顶商人”尹明善>>

内容概要

尹明善创业之初，与一般人相比，毫无优势可言。
他既没有显赫的家世，也没有傲人的学历，更没有雄厚财团作为经济支撑。
他是典型的草根创业者，他所取得的成绩，完全靠自己辛苦打拼，努力积攒所得。
他从小因地主出身辍学经商，如同夹缝中的小草顽强生存。
临近高三毕业时，被打成“右派”，随后升级为“反革命”，在人生最美好的青春年华失去自由，与大学擦肩而过，与工作和美好前途失之交臂。
当他被平反时，已经到了不惑之年，这样的人生看起来已经毫无前途可言。

作者简介

李今生，青年学者，专注于成功人物和企业案例研究，策划出版《狼说：任正非的感悟》、《股神说：巴菲特的天语》、《柳传志精彩语录》、《王永庆如是说》等，著有《网易掌门人丁磊》等若干畅销图书。
刘雯，社会学硕士，致力于成功人物案例研究，著作有《柳传志精彩语录》、《李嘉诚如是说》、《赤脚首富刘永好》等。

<<新“红顶商人”尹明善>>

书籍目录

序言：在夹缝中成长起来的新“红顶商人”第一章 厚积薄发，玉汝于成大器晚成：47岁下海的亿万富翁／2人生三级跳：昔日书生今日造车人／4“尹式”速度：夹缝中的超常发展／6亦官亦商：年逾花甲的新“红顶商人”／8第二章 沧桑岁月，磨砺心智经商养母赚学费／14吆喝叫卖的小商贩／14“不读书则无为”／17被重点中学录取／19从优等生到“右派”／21品学兼优的高中生／22错划“右派”／24发配工厂，劳动改造／26潜心苦学，积累知识资本／28第三章 后来居上，一显身手不惑之年捧上“铁饭碗”／32没有上过大学的大学教师／32重庆出版社的“三多”人物／34小试牛刀：亏损企业赢利／36职下海创业／38创办书社，经营书刊发行／38一角钱带来的第一桶金／41寻找更大的事业／42第四章 跻身“摩帮”，只争朝夕从零起步：以创新求发展／48成立摩托车配件所／48借壳生蛋，组装发动机／50力帆一球闻天下／53重庆“摩帮”老大／56入选“国家名片”／58抢滩：力帆摩托车路在何方／62只有过时的思路，没有过时的市场／62走乡串寨：农村是一个广阔的市场／64独辟蹊径：进入国际市场的“窍门”／67市场全球化的“四只轮子”／70第五章 老骥之志：终圆汽车梦迟到的“准生证”／80力帆为什么造车／80收购重汽，曲线造车／83定位轿车，规划蓝图／86先出生，后办证／89迟到的“准生证”／91质量第一：做大不如做精／94试错，试错／94申请专利，保护知识产权／96开门造车，引进技术／98在细节上凝练安全／101造车狂人：汽车论斤卖／104力帆轿车：不求最好，只求更好／107力帆．520i：时尚实用超值版／107力帆620：最聚人气经济型车／109力帆320：最精巧的个性化轿车／111客车：一朵带刺的玫瑰／113投产微车，跻身“微车大战”／116第六章 别样营销：哪里适合发展，就在哪里发展国内营销：“农村包围城市”／120让开大道，占领两厢／120服务营销闯天下／123展销会上亮风采／125营销造势，赚眼球又赚口碑，128体育营销造势，产品走出国门／128试车：穿越大西南／131520：温馨浪漫的求爱节／133第一高人：高人一筹／135促销：特技表演赢人心／137走出国门：“先建根据地，再建解放区”／139战略上定位于国际竞争，战术上重视国内市场／14D“先建根据地，再建解放区”／142“钱多买品牌，钱少买实惠”／144全球“吆喝”力帆车／146第七章 坎坷融资路：借助资本市场“跑步前进”“资本是个可爱的东西”／152发行债券：学会“虚拟圈钱”术／152参股保险：将资本点石成金／154涉足银行：从赚“老实钱”到赚“聪明钱”／156上市融资：上市是把双刃剑／158牵手AIG，成立汽车金融公司／161第八章 用人之道：亲贤并举任人唯亲求稳定／166家族是不动产／166……第九章 力帆文化：百年企业靠文化第十章 回馈社会：不求兼济天下，但求造福一方附录：力帆大事记参考文献

章节摘录

经过3年的拼杀，中国摩托车在越南市场的份额上升到了70%，而日本摩托车则下降到了30%。
而越南政府使出的提高关税这一撒手锏，是尹明善早就料到的，他说：“越南政府迟早会采取措施，不可能容忍中国摩托车排山倒海般地在越南市场销售，所以我们很早就谋求在越南建立一家合资公司。”在中国整个摩托车行业出口越南进入最低潮的时候，力帆和越南合资建立了力帆（越南）摩托车联营有限公司，由力帆占70%的股份，越方占30%的股份，并于2002年开始生产。
就这样，在别的企业被出口配额限制的时候，力帆越南公司生产的摩托车开始大举在越南市场销售。
尹明善说：“大概花了一年半时间就把投资全部收回来了，资本的回报率达60%多。”如今力帆已是越南销量最大的中国摩托车品牌，走在越南的街头，可以看到一辆辆力帆摩托呼啸而过。
力帆摩托已经成了越南消费者的首选，在越南人民看来，力帆摩托漂亮、安全，又比其他品牌便宜。
一位越南的经销商说，力帆摩托质量好，价格对农民比较合适。
尹明善非常善于观察和思考，对消费者进行投其所好的生产。
根据他发现的市场空白点，力帆顺利地打开了其他一些国家的市场。
比如，东南亚市场一度流行弯梁摩托，恰好此时力帆正有这类产品，于是顺利打开了东南亚市场。
南美人青睐高架跑车，而国内生产这类车的厂家，其中就包括力帆，于是又顺利打开了阿根廷、乌拉圭市场。
力帆针对欧洲市场的踏板车也赢得了不少市场。

媒体关注与评论

尹明善是一个成功的民营企业家!　　——朱镕基力帆迎难而上、逆势而上、创新而上!　　——温家宝

编辑推荐

《新"红顶商人"尹明善》：他47岁扔掉“铁饭碗”，经营出版挣得第一桶金；他55岁转战摩托车行业，在夹缝中创造“力帆神话”；他65岁开始造汽车，抛出“汽车论斤卖”的狂言，此后不到5年资产过百亿。
他是改革开放后，民营企业家进入省部级高官行列第一人。
他在新的时代谱写着新“红顶商人”的财富传奇。
两任总理都看好的企业家。
尹明善语录：所谓胆识，先有胆，后有识。
有胆无识，尚有50%机会；有识无胆，机会接近于零。
从来就是在战争当中学习战争，在创业当中学习成功。
吃得苦中苦，不过人中人；受得屈中屈，方为人上人。
八分人才，九分使用，十分待遇。
老板厚道，员丁地道，和谐企业，生财有道。
宁可他人负力帆，不可力帆负他人。
谁砸力帆的牌子，力帆就砸谁的饭碗。
51%以上控股不会改变，自丰品牌不会改变，自主知识产权之路不会改变。
尹明善，1938年，生于重庆涪陵。
1958年-1978年，在重庆合成化工厂劳动改造。
1983年-1985年，任重庆出版社副社长。
1986年-1991年，任重庆长江书刊公司董事长。
1992年，组建重庆市轰达车辆配件研究所。
1997年，正式成立力帆集团。
2002年，当选重庆市工商联合会会长。
2003年，当选重庆市政协副主席，成为改革开放后第一位步入省部级高官行列的民营企业家。
2005年，在多方支持下获得汽车生产准入证。
2006年，随温家宝总理出席第三届中欧工商领导人峰会，并发表演讲。
2007年，当选为中国民间商会副会长。
2008年，联手美国国际集团（AIG），将力帆集团从民营企业转为合资企业。
2009年，将力帆汽车打造为一线汽车品牌。
2010年，第七次荣登胡润慈善榜。

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