

图书基本信息

书名：<<广百启示录-广百集团五色文化指南>>

13位ISBN编号：9787545406931

10位ISBN编号：7545406931

出版时间：2010-12

出版时间：广东经济出版社

作者：广州百货企业集团有限公司 编

页数：317

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>

内容概要

广州百货企业集团有限公司编著的《广百启示录》共分为七章：第一章是五色文化理念的总论，总体概述五色文化理念的内容、缘起、演变、推进及成效，便于读者从总体把握五色文化理念的内涵；第二至第六章，分别就红、紫、蓝、绿、橙五色论述，独立成章，每章按照的逻辑进行安排，采取结构安排行文，即WHAT：、WHY：、HOW：，使读者全方位了解每色理念的内涵、原因、做法。为增强指南对行动的指导性，将每色理念提炼出几个关键行动要素KEY：，加以阐述，使指南更具操作性。

最后一章是集团企业文化的大事记，勾勒了广百集团在推进五色文化建设的脉络和路径，国内著名企业文化专家魏杰特意为《广百启示录》作序。

书籍目录

综观外界情势掌握内部环境抛开门户之见甘愿忍辱负重普通员工要常想危机无处不在职场变幻莫测，危机就在我们身边前是金锭，后有老虎人生没有彩排，每天都是现场直播吃着碗里的，看着锅里的，种着田里的行动要素之二拼搏争先意识why浪花因撞击而美丽倒数第二天，荷叶铺满池塘的多少用奥运精神经营企业你有99%的潜在睡觉此时不搏，更待何时How企业高层是企业能否凝聚团队战斗力的关键将不勇，则三军不锐让下属跑起来带领好你的团队朝正确的方向进军每一岗位，都是拼搏争先的战场不要把自己当成老鼠，否则你肯定被猫吃掉脱掉你的旧壳，你才能生长出更坚固的外壳再试一次，你就有可能达到成功的彼岸海上的冰山每天努力一点点你在为谁工作在工作面前有“闯劲”在压力面前有“韧劲”在业务面前有“钻劲”建立共同的风向标人心齐，泰山移行动要素之三爱岗敬业意识why空的袋子站不直悠着点，朋友我爱企业不打折“丢不起”的员工没有生来的将军How爱岗敬业的意识体现在我们每一天的工作之中就是洗马桶，也要做最优秀的洗马桶人做一名主动负责的员工把工作当成一种使命今天比昨天更努力行动要素之四精细化管理意识why细节决定企业的竞争力注重细节才能发现问题所在细节决定品牌忠诚度一屋不扫，何扫天下How制定并执行好精细化管理方案最高领导以身作则明确各级管理层的职责把每一件事都做细、做透以标准化实现精细化高度重视标准的执行紫色文化——科学创新发展精神百货零售业“不发展等死，发展找死”的咒语，让几乎所有人如坐针毡，寝食难安。

世上没有攻不破的盾，也没有防不住的剑，打破咒语，广百人高举科学创新发展的旗帜，科学创新发展要靠人的冷静与勇气，靠企业的机制与创新，更要靠视社会责任、企业责任、顾客责任大于天的责任感。

责任精神是科学发展的基础，以人为本是科学发展的灵魂，广百人恪守这一文化基因。

亚细亚：盲目燃尽“野太阳”What科学创新发展精神的内涵Key科学创新发展精神的四要素行动要素之一冷静与勇气Why冷静分析，才能科学决策勇于决断，才能抓住机遇冷静和勇气并存，企业才能走得更远How不要做盲目的“游行毛虫”不要做犹豫的毛驴凡事谋定而后动行动要素之二机制和创新why仁圣之本，在乎制度而已轮流分粥，分者后取创新是企业永葆生机的源泉要做吃慢鱼的快鱼成功始于机制，成于创新How热炉原则别让制度冷冰冰公正的制度才能被接受合理的才是可行的永远充满着创新的渴望换一种方法思考思路决定出路不断学习，争当创新经营的推动者行动要素之三利润与顾客满意度why追逐利润是企业生存之本顾客的满意度是利润的源泉抓住顾客，就抓住了大象的鼻子How关注利润增长与顾客满意度的比率关系把顾客满意度作为考核指标行动在顾客的期望之前行动要素之四社会责任与企业发展why我们的表现会说话德行善举是唯一不败的投资企业因“责任”而存在How让责任站在战略的肩膀上让责任成为信仰不仅独善其身，还要兼善天下蓝色文化——讲真话、讲实话精神蓝色静谧，波长适中，视觉舒适；蓝色是辽阔的天空，蔚蓝的大海；蓝色，是干净透明的环境，是廉洁和诚信的表征。

广百：贴近蓝色，靠近真相。

我们向往晴朗的天空、蔚蓝的大海，我们渴望身处一个干净透明、求真务实的企业环境，正如天空是否明朗、大海是否透明都与我们人类有关，企业能否有讲真话、讲实话的环境，在于领导是否具备海纳百川的风范，员工是否具备敢谏诤言的勇气，在于我们是否将廉洁和诚信作为立企的根本。

让我们共同创造一个人人讲真话、讲实话的新广百。

GDP撒下的弥天大谎（美元的衰落）what讲真话、讲实话精神的内涵Key讲真话、讲实话精神的四要素行动要素之一领导的胸怀Why智者千虑，必有一失；愚者千虑，必有一得。

海纳百川，有容乃大：壁立千仞，无欲则刚。

.....

章节摘录

开张前夕，亚细亚在郑州各报纸投放了相当于一年广告费的广告，一句“星期天到哪里去——亚细亚”传遍大街小巷。

几乎是一夜之间，亚细亚就获得了消费者极大的认同。

商场开张当天，郑州城万人空巷，顾客如潮水涌来，保卫人员分批往里放人。

下午6时营业大厅提前关闭，90%以上柜台的货物一售而空。

1990年，亚细亚的营业额达到1.86亿元，一跃而名列全国大型商场第35位，是上升速度最快的一匹黑马。

此后3年，亚细亚的营业额每年均以30%以上的速度递增，稳居河南第一。

但仅数年，亚细亚这艘巨轮，戛然而止，人们不经会问：亚细亚“兵败”的原因是什么？

《河南日报》头版出现这样一条标题：缺乏科学创新发展，盲目扩张——郑州亚细亚资不抵债即日清算。

后来某财经杂志总结了亚细亚随心所欲、盲目扩张的三宗原罪：一，急功近利，拓展分店日本八佰伴宣称2000年前要在中国开设1000家分店，也成为亚细亚加快连锁经营步伐和遍布全国开花的决策思路。

亚细亚在自身基本不具备条件的情况下，广州、上海、成都、福州、昆明阡村百货，郑州亚细亚五彩购物广场，海南亚细亚酒店拔地而起。

而且几乎每家店全是自己建店，导致资金占压、不良贷款增多。

结果是搞一家赔一家，并拖垮了总店。

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>