

<<赢在战略>>

图书基本信息

书名：<<赢在战略>>

13位ISBN编号：9787802194205

10位ISBN编号：7802194202

出版时间：2008-8

出版时间：中国民主法制出版社

作者：刘世英，谢文辉 撰稿

页数：260

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>

<<赢在战略>>

内容概要

2006年春天，中国处在这样一个发展阶段，创业、创新成为这个时代最响亮的词句，为企业积累财富，为国家贡献税收，为社会创造就业成为这个时代精神深处的需求，创业者、企业家成为这个时代被推崇的英雄。

正是在这样一个春天，中国中央电视台开启了一个不同以往意义的节目——大型励志创业电视活动——《赢在中国》，它绝不仅仅是一个电视节目，也不仅仅是一场活动，它以“励志、创业”为主题词，从这个时代人们内心深处的需要出发，它联手中国最具创造力的企业，集合国际最具活力的风险基金，调动全方位的推广手段，为中国的创业者打造一个展示才华、实现理想的舞台。

作为《赢在中国》的总制片人，王利芬认为，中国正处在向商业社会转型时期，而这个时期是市场自由空间快速扩张升华的阶段，这个阶段对开拓精神和创新精神有着前所未有的重视和推崇。

很多商业人才现在跃跃欲试，要开拓新的事业，以创业者的角色实现个人价值并承担对这个时代的责任。

正是在这样的背景下，王利芬一直思考着如何顺应社会潮流，创造一档满足各界对创业型人才关注的节目。

王利芬说：“《赢在中国》最初的想法就是在这样的背景下产生的，创新、创业是整个节目的主题词，与国家提倡的自主创新国策非常吻合，与国情、民情非常吻合。

”活动坚守“励志照亮人生，创业改变命运”，因此《赢在中国》让人人机会均等——年龄、学历、性别、籍贯，都不是你被选中的必要条件，只要你拥有创业激情和商业才干，你就有机会成功。

倡导创业精神，这是《赢在中国》节目最核心的指导思想。

《赢在中国》，让创业者水击三千里！

《赢在中国》走过了第一赛季、第二赛季、第三赛季，这并不仅仅是一档电视节目，也不仅仅是一场创业真人秀，甚至不仅仅是一次面对投资人获得巨额创业资本的机会。

《赢在中国》喊出了无数奋斗者心中的呼声。

想把握自己的未来，创业是一种选择！

<<赢在战略>>

书籍目录

第1篇 双姝争艳，《赢在中国》完美谢幕 一、“老裁判”柳传志再担重任，“偶像”马云荣登“点将台” 二、6强闪亮登场，“巾帼”、“须眉”平分秋色 三、“乖乖男”不敢“挂帅”，陈思达率先“出局” 四、李璇辩论场上盛气凌人，投票器前“惨死刀下” 五、杨、祖二人再度“狭路相逢”，“杨校长”不吝“最后一笑” 六、须眉不敌巾帼，最后的勇士祖峥出局 七、“铿锵玫瑰”巅峰对决，谢莉一举夺冠！

八、《赢在中国》完美谢幕，王利芬深情献词第2篇 六强英杰，辉煌创业人生 一、谢莉：从白衣天使到女老板 举步维艰：7张桌子起家 “爱情火锅”：夫妻同甘共苦的结晶 诚信经营，财源滚滚 “黄金搭档”：夫妻合力撑起一片天 “冠军家庭”：给孩子做个好榜样 “后冠军时代”畅想：把“爱情火锅”熬上市 二、曾花：大山的女儿，美丽的公主 “我是大山的女儿” “突围”：走出大山 无人企及的“UPS销售冠军” 做中国“第一户外品牌” 企业文化：激情投入、民主集中、诚信服务 “我的家人是我奋进的源泉” 三、祖峥：阳光大男孩的海归创业路 创业：为自我的证明 赛场插曲一：“大败笔” 赛场插曲二：最悲情的“出局” 四、杨俊平：不苟言笑的年轻校长 艰苦奋斗，铁皮房里起家 借鸡生蛋，巧赚“第一桶金” 巧借“东风”，一举成名 过关斩将，挺进12强 折戟沉沙，戏剧“复活” 五、李璇：做美丽女人的事业 青春记忆 爱上广告 结缘钻石 新娘成了钻戒专家 做“美丽女人的事业” 六、陈思达：让“好玩”变成职业 从航模“发烧友”到职业“玩家” 赛场插曲：酒后“倒戈”第3篇 创业战略篇 第1章 创业需要战略：来自实践的呼唤 一、创业战略：超常规的谋划 二、研究创业战略：让创业的船头高高扬起 三、创业战略的五大特点 四、七种创业战略，哪种最适合你？

五、三套创业战略，财富梦不再遥远 六、创业者的战略管理：既要抬头看路，更要埋头赶路 第2章 选择项目：心怀热爱。

让心做主 一、航模是休闲方式，过程是做好的享受 二、漂亮宝贝，创造快乐毛绒文化 三、同人，尽享精彩卡通生活 四、汽车生活馆，让梦想起飞 五、闪烁珠宝，“钻”出美丽新生活 六、扎根农村，寻找大市场 第3章 赢在中国与创业战略 一、任春雷的发展战略：跳出软件做软件 二、潘诚：战略第一 三、小公司的战略是两个词：活下来，挣钱 四、董克勤的营销战略：景德镇陶瓷环球行 五、酒仙的创业战略：青城山喝三天白酒只为16字 六、谢莉：从小事做起是赢得成功的秘诀第4篇 初创战略篇 第1章 宁做创业“狼”，不做打工“狗” 一、打工还是创业：思路决定出路 二、丁恒立：我是不会选择做一个打工者的 第2章 创业前的准备：迈过那道坎 一、浦滨：创业四步曲 二、《赢在中国》主持人王利芬谈创业 第3章 创业人生：态度决定一切 一、创业者——别拿自己当回事 二、侯彦卫：历经沧桑的人，更有优势，也更适合创业 三、创业是一种生活方式 四、潘诚：创业是在刀光剑影下生活 五、宋文明：创业是一种责任第5篇 融资战略篇 第1章 创业融资：如何坐上阿拉丁“神毯”？

一、创业“财源”纵览 二、符德坤的愤慨：IT创业者正在向资本奴才沦陷 第2章 博弈VC：与“狼”共舞 一、VC永远是舅舅，创业者才是父母 二、你们要钱吗？ 三、有奶就是娘吗？

对创投公司说NO 四、风投是借箭的东风，不是箭 第3章 自筹资金：靠人不如靠己 一、杨俊平“节流” 二、李书文的第一桶金 三、兔子也吃窝边草 第4章 VC之外，无限“钱”程 一、天使投资：忽悠就是融资能力 二、信用融资 三、典当：理财一族的风水宝地 四、品牌融资 五、海外融资第6篇 人才战唯 第1章 创业掘金先强“心” 一、周宇和他的“七种武器” 二、任春雷：创业者必备六大素质 三、浦滨：创业三大个性要素 四、赢在中国：一种真诚、坚韧和力量 五、诚信为本，守信如节 六、踏实真诚的窦大海 第2章 《赢在中国》创业者的成功气质 一、从《赢在中国》隐约看到了成功者应该具有的气质 二、王利芬眼中的马云：激情下坚如磐石的理智 三、曾花：为什么会败给谢莉？

第3章 务实是灵，执著是魂 一、矢志不移，徽骆驼艰辛创业路 二、身残志坚，敢作敢为 第4章 上善若水，有容乃大 一、男人的胸怀是委屈撑大的 二、忍小谋大，峰回路转 三、

<<赢在战略>>

从善若水，平安是福 四、一台机器拯救一个贫困家庭第7篇 连锁战略篇 第1章 连锁加盟：“大树底下好乘凉” 二、选择加盟项目的十大法则 三、聚酷网：另类少年的先锋记事 四、感性营销：让咖啡浓香飘到城市的整个角落 五、产品创新，打造产业研发中心 第2章 成也加盟，败也加盟 一、连锁企业经营的八大成功密码 四、分解行业，角逐市场 五、创品牌就是创心牌第8篇 创业实战篇 第1章 俘获顾客：始终如一，上帝永恒 一、了解客户：想顾客所想 二、品质定价：为顾客负责 三、攻心洗脑：俘获顾客的心 第2章 入伙上梁山——团队的构建和管理 一、组建创业团队与招人留人的艺术 二、打造飞雁团队 三、赵尧：团队决定创业成败 四、侯彦卫：寻找合作伙伴，组建核心团队 五、团队建设：把大家拧成一股绳

<<赢在战略>>

章节摘录

第1篇 双姝争艳，《赢在中国》完美谢幕 一、“老裁判”柳传志再担重任，“偶像”马云荣登“点将台” 担任本赛季总评委的两个人，是观众们都极为熟悉的，一个是老资格的企业家、联想创始人柳传志，另一个是阿里巴巴董事局主席兼首席执行官马云。

柳传志似乎从来都是站在国家战略高度看问题，他庄重地说，“《赢在中国》这个节目，应该说是准确适应了我们中国社会与经济的发展。

为什么这么说呢？

因为我们国家经济要继续发展，最大的拉动就是靠消费，消费的最大源泉就是解决就业问题，特别是农村人口的就业问题；第二个问题，和谐社会的主要组成部分就是要减少失业，而要解决这个问题，就是要靠中小企业出来，应该说《赢在中国》完全适应了这个要求。

而且这个节目办得这么好，这么生动，这么有影响力，应该祝贺中央电视台……” 尽管已经是三个赛季的总评委了，主持人王利芬对这位中国教父级的企业家还是恭敬有加，在说到“这个节目办得这么好，这么生动”时，她不忘对柳总的称赞道声“谢谢”。

不过，在介绍马云时，王利芬就要“不客气”得多了，“站在柳总旁边这位，相信是千百万创业者都非常熟悉的了，我也不必多介绍了……” 不过，马云倒是有些不好意思，他接过话筒，一本正经地说，“我很荣幸地作为三个赛季的评委，非常自豪……看到所有选手认真地参与，我也在想，如果让我自己参加，能不能进108强都很难说，而且在这么大的压力下，那些没取得名次的人，未必不会成功。

因为我相信，像我这样的人参加任何比赛都会失败，但即便失败了我还会再来，因为我相信《赢在中国》是一种精神，是一种文化……” 在前两个赛季中，马云曾担任36进12强晋级赛的评委，并创造了一些日后脍炙人口的“马云语录”。

此次担当总评委的重任，他能否一如既往地做个“经典语录”高产的“语言大师”，也成为观众们关注并期待的焦点之一。

由巨人网络集团有限公司董事长兼首席执行官史玉柱、新东方教育科技集团董事长兼总裁俞敏洪、SOHO中国有限公司总裁张欣、天相投资顾问有限公司董事长林义相、美林亚太有限公司中国地区主席刘二飞、和利资本资深合伙人吴鹰、汇源果汁集团董事长朱新礼、内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司董事长牛根生、IDG创业投资基金创始合伙人熊晓鸽组成的九人评审团参与评选。

二、6强闪亮登场，“巾帼”、“须眉”平分秋色 介绍完评委们之后，随着王利芬一句“接下来就是主角入场了”，本赛季总决赛的6名选手缓缓走上舞台：来自重庆的2号选手谢莉，来自北京的9号选手李璇，来自湖南的12号选手曾花，来自内蒙古的7号选手杨俊平，来自广东深圳的8号选手陈思达，来自美国洛杉矶的选手祖峥。

相比前两个赛季，本赛季最大的亮点是“巾帼不让须眉”，男女选手在数量上平分秋色。

另一个亮点是，前两个赛季是“5强”对阵，现在则变成了“6强”角逐。

我们已经在商业实战部分介绍过，这是朱新礼、牛根生、史玉柱三位企业家评委用500万元改写的“规则”。

选手入场并对号入座之后，王利芬抛出了第一个问题：“在这次空前强烈的大地震之后，你们都做了哪些事情？”

从选手们的回答上看，这显然是大部分人没有提前准备的问题。

尤其是陈思达、李璇的回答，显然有些不尽如人意，内容稍显空洞。

当然，也有可能现场紧张气氛不无关系，陈思达吞吞吐吐地回答之后，还低声解释了一句，“不好意思，有些紧张”。

不过，另外几位选手的表现要出色得多，更重要的是，他们确实做了些实实在在的工作。

离灾区最近的重庆选手谢莉，亲自赴灾区支援、慰问，她的话也颇为感人，“这次地震，不仅是让我从地理上知道了汶川，也让我们经历了一场精神上的大地震。

校长杨俊平，除了组织全校师生募捐之外，还为灾区毕业生开设一个免费的培训班。

祖峥通过自己公司的网站号召客户，而从事户外用品行业的曾花，更是一语惊人，“灾情发生之后，

<<赢在战略>>

我告诉我的同事们，我们的帐篷不要卖了，我们全部用来支援灾区！

”也许，许多人当时没有注意到的是，对这个问题的回答及每个人的表现，基本上与后来各位选手被淘汰的顺序相一致。

三、“乖乖男”不敢“挂帅”，陈思达率先“出局” 回答完主持人的问题之后，接下来，进入评委提问环节。

俞敏洪：你认为在这次抗震救灾中，中国突出体现出来的最主要精神是什么，这种精神又跟你的创业有什么关系？

祖峥：在这次抗震救灾中，我觉得全民族体现出来的最光辉的精神，就是众志成城，没有克服不了的困难。

那么跟我的创业联系起来，就是我们大家不论经历多少困难，不论多少失败，都要紧密地团结在一起，只要我们永不放弃，就能克服我们所面临的困难。

张欣：我问一个虚假的问题，而且可能是个相反的问题。

问给刚才捐帐篷的那位小姐——曾花小姐。

如果是突然有一个消息传来，说你捐出去的那些帐篷突然漏雨，有质量问题。

本来是很好的一件事情，现在却出现这种问题，你准备如何应对呢？

曾花：张总，首先，我们的产品推向市场之前肯定是要经过严格的检验的，如果说真的出现这种问题，我肯定会特别的重视，我会从每一个流程查起，问题究竟出现在什么地方。

如果真的像您所说的那样，出现这种质量问题，我一定不会再去跟那边去抱怨或者去质询这些事情，我觉得只能是从我公司内部的管理做起，然后我一定要更加严格…… 林义相：我是给7号杨俊平的一个问题，如果说在这个活动中有某一个评委、某一句话让你感触特别深，那么你认为的是哪一个评委的哪一句话？

杨俊平：是史玉柱老师的一句话——注重人治的同时你一定要注重法制，否则你的企业做不大，做不强！

刘二飞：我的问题提给8号陈思达。

虽然你们那几场精彩的实战我没有仔细去看，但是你给我留下了很深的印象，因为你也没有很高的学历，但是你表现是不错的。

那么我有一个问题给你：当你的公司要发展壮大时候，要建立一个成熟的管理层，那么你用什么办法招收那些比你的学历高、能力强的管理人员呢？

陈思达：首先，一定要融到资，然后根据我融到的资再引入一个管理层…… 熊晓鸽：还是回到你刚才说到的这个问题，您刚才说现在你的公司还是比较小，能力也有限，所以说希望把公司进一步做大，等到国家需要的时候你能够挺身而出。

那么你怎么样摆正一个企业在创业期和企业做大的时候跟社会的关系呢？

王利芬：这个问题交给9号李璇。

李璇：我觉得作为一个创业者，我创业的目的就是承担更多的社会责任。

以前我是一个非常好的职业经理人，我觉得这是我的职责……等到将来国家有难的时候，我才能够做出更大的贡献！

众评委提问之后，便轮到总评委“刷人”的环节了。

柳传志毫不犹豫地就把几次商业实战中一次都没当过队长的陈思达“揪”了出来，他毫不客气地批评道，“不当队长，跟着别人走当然是最安全的，不用承担责任……你在每次执行中做得都不错，但别人把机会推荐给你的时候，你又把机会让给别人。

这个事我就在想你是明白呢，还是明白了故意不出来？

我觉得后者的可能性更大……”最终，随着老柳一句“投资人对面目不清的人不敢投”，陈思达的出局似乎已经注定了。

这一回，马云的观点倒是和柳传志如出一辙，正是英雄所见略同，他同样的话也颇为感人，“这次地震，不仅是让我从地理上知道了汶川，也让我们经历了一场精神上的大地震。

”校长杨俊平，除了组织全校师生募捐之外，还为灾区毕业生开设一个免费的培训班。

祖峥通过自己公司的网站号召客户，而从事户外用品行业的曾花，更是一语惊人，“灾情发生之后，

<<赢在战略>>

我告诉我的同事们，我们的帐篷不要卖了，我们全部用来支援灾区！

”也许，许多人当时没有注意到的是，对这个问题的回答及每个人的表现，基本上与后来各位选手被淘汰的顺序相一致。

三、“乖乖男”不敢“挂帅”，陈思达率先“出局” 回答完主持人的问题之后，接下来，进入评委提问环节。

俞敏洪：你认为在这次抗震救灾中，中国突出体现出来的最主要精神是什么，这种精神又跟你的创业有什么关系？

祖峥：在这次抗震救灾中，我觉得全民族体现出来的最光辉的精神，就是众志成城，没有克服不了的困难。

那么跟我的创业联系起来，就是我们大家不论经历多少困难，不论多少失败，都要紧密地团结在一起，只要我们永不放弃，就能克服我们所面临的困难。

张欣：我问一个虚假的问题，而且可能是个相反的问题。

问给刚才捐帐篷的那位小姐——曾花小姐。

如果是突然有一个消息传来，说你捐出去的那些帐篷突然漏雨，有质量问题。

本来是很好的一件事情，现在却出现这种问题，你准备如何应对呢？

曾花：张总，首先，我们的产品在推向市场之前肯定是要经过严格的检验的，但如果说真的出现这种问题，我肯定会特别的重视，我会从每一个流程查起，问题究竟出现在什么地方。

.....

<<赢在战略>>

媒体关注与评论

我们每一个人都想得到别人的尊重，都想得到社会的认同，都想展现自我的价值，那么创业无疑是一条最好的道路，我希望我们今天赢在中国，我们明天是赢在世界。

——海尔集团首席执行官 张瑞敏 投资人选合适的人，选合适的项目，配合各种有效的资源，把它形成企业，这是一种新的机制，将大大的推动我们国家经济的发展。

——联想集团董事局主席 柳传志 中国联通鼎力支持千百万创业者共同找寻连通资本和人才的创业舞台。

——中国联通公司董事长 常小兵 我们国家更需要大家能在自己身边开始做事情，能带来一定的收入，这对于改善民主，改变意识，推动社会和谐及经济发展，都很有意义。

——天相投资顾问有限公司董事长 林义相 企业里应该有一种机制，既能保证不断让新的主意进来，又有一个好的团队能保证这些主意被彻底的执行。

——思科系统（中国）网络技术有限公司总裁 林正刚

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>