

<<浙商模式创新经典案例>>

图书基本信息

书名：<<浙商模式创新经典案例>>

13位ISBN编号：9787213045516

10位ISBN编号：7213045512

出版时间：2011-9

出版时间：浙江人民出版社

作者：胡祖光

页数：254

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>

<<浙商模式创新经典案例>>

内容概要

浙商模式创新经典案例（2010版），ISBN：9787213045516，作者：胡祖光等著

<<浙商模式创新经典案例>>

书籍目录

创新模式1 在中国特色传统产业的土壤中酝酿出新商业模式阿里巴巴：突破商业想象力点评：创新马云商业传奇创新模式2 并购换时间吉利：“农村小伙迎娶国际巨星”点评：并购后的企业整合更重要创新模式3 从化工网到“门户联盟”网盛生意宝：创意闯关点评：“小门户+联盟”商业模式创新创新模式4 永不停息的蓝海战略宗庆后：持续保持创业心态点评：宗庆后的直觉式创新创新模式5 勇于试错的制造业精神华立集团：试错的智慧点评：软实力铸就“长跑选手”创新模式6 搭建光伏机会正泰：改变自己点评：保守与创新的平衡创新模式7 名牌包装中国芯帅康：走高端路线当帅才点评：帅康集团的经营模式创新模式8 “种树理论”纳爱斯集团：“小产品”成就“大日化”点评：小产品、大日化、大市场创新模式9 资本的产业放大效应杉杉集团：“产业+资本”的践行者点评：多元化与资本化比翼双飞创新模式10 打造区域性资本“三板”市场浙江产权交易所：让阳光照进未上市公司股份点评：在产权交易业务模式下未上市公司股份的自由流通创新模式11 “非遗”文化产业创新模式东方文化园：“非遗”为“核”的美丽创意点评：纯真、创联、功业创新模式12 品牌化市场连锁业现代联合：从传统到现代点评：浙商创新——品牌化专业市场连锁模式创新模式13 古建文化创意产业模式古今集团：寻找新与旧的交融点评：流动、凝结、创建创新模式14 专业电工外包连锁服务虎牌的行业突围：服务+连锁+产品点评：价值、网络、互动创新模式15 时尚也是生产力海宁皮革城：时尚上市路点评：皮革时尚、品牌、文化创新模式16 制造业嵌入供应链体系中捷环洲：锻打供应链“航母”点评：通过价值链延伸提升企业核心能力创新模式17 “无我化管理”的技术管理平台陈贤兴：物联网嵌入式技术解决方案的领航者点评：“矩阵式管理”架构与“无我化管理”创新模式18 技术创新：“电缆大王”的金钥匙技术创新：“电缆大王”的金钥匙点评：企业家精神与开放式创新范式创新模式19 全国连锁苗木大卖场模式华凯新农：资源混搭探寻新农业点评：农产品连锁卖场式营销创新创新模式20 小剪刀深耕品牌文化张小泉：日用品的奢侈理念点评：股权相对集中与企业创新动力创新模式21 仓单质押贷款解决企业融资难题珍珠仓单即可获贷点评：金桥仓储公司的金融创新创新模式22 打包式的办公托管郭丛军：开启办公托管的商业蓝海点评：从卖产品提升到卖服务创新模式23 “1+1+1”模式的工业超市“工业超市”开到全国核电基地点评：“宏伟”演绎的“1+1+1”模式创新模式24 16字项目管理方针陈道义：建筑企业管理的“远扬模式”点评：势与实创新模式25 “一房一档”的细节管理陈振江：儒雅温商的“造房经”点评：管理颗粒度创新模式26 工业也可以旅游富丹：海洋旅游食品工业游基地首创者点评：思维、理念、行动创新模式27 同业间的战略联盟木头人俱乐部：团结就是力量点评：同业携手，共促产业转型升级创新模式28 串联经济竹纤维创造者联姻生态旅游点评：创新、拓展、延伸创新模式29 抱团合作的“同学经济”“三个浙商”不再是条“虫”点评：情感、理性、创和创新模式30 传统制造业突围“丝绸之路”：从“哭泣曲线”到“微笑曲线”的华丽转身点评：科技制造、文化制造与品牌制造附录 中国十大管理学院院长关于浙商十大模式创新经典案例的点评后记

<<浙商模式创新经典案例>>

编辑推荐

金融危机的波澜虽然渐渐平息，后危机时代的挑战又扑面而来。2010年，经济形势极不确定的这一年。在人民币升值与通胀压力下，以外贸型为主导、以传统制造业为特色的浙江经济，其先发优势已然无存。

为什么要创新？

这是因为，浙江企业“身段娇小”，唯有依赖灵活的创新迅速出击，才能把握商机；并且，尽管生产的产品没有重大科技含量，产品的设计、营销、品牌建构却极需要创新性思维。

由胡祖光等主编的《浙商模式创新经典案例（2010版）》共30个创新模式，主要内容为在中国特色传统产业的土壤中酝酿出新商业模式，并购换时间，从化工网到“门户联盟”，永不停息的蓝海战略等等。

<<浙商模式创新经典案例>>

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>