

<<苹果电脑案例>>

图书基本信息

书名：<<苹果电脑案例>>

13位ISBN编号：9787500595793

10位ISBN编号：7500595794

出版时间：2007-1-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：（美）库鲁圣

页数：237

译者：李芳龄

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>

## <<苹果电脑案例>>

### 内容概要

《苹果电脑案例：在挫折中成长》以轻松活泼的笔调，回顾了苹果公司在二十多年历史间经历的风云变幻、跌宕起伏。

苹果电脑公司是当代IT产业中的一个奇迹，几经波折后，顽强地以iPod系列产品重振事业，大举占领消费品电子市场，打了一个漂亮的翻身仗。

《苹果电脑案例：在挫折中成长》以时间为线索，独家披露苹果公司的成长过程，对历任掌门的当家轶事均有风趣和详实的叙述。

作者试图从苹果的传奇经历中总结出12条经验和教训，提供借鉴，以史示人。

<<苹果电脑案例>>

作者简介

作者：(美)杰弗瑞·库鲁圣 译者：李芳龄杰弗瑞·库鲁圣 ( Jeffrey L.Cruikshank ) 波士顿KC顾问公司 ( the Cruikshank Company,Inc. ) 合伙人。  
1980年起担任《哈佛商学院学院》 ( Harvard Business School Bulletin ) 编辑，在教育界和企业界都有相当广泛的联系。  
库鲁圣的著作颇丰，曾为多家企业和机构编写历史研究著述，包括哈佛商学院，新英格兰电力公司、康明斯引擎公司，气象频道以及宝雕肉食制品公司等。

## <<苹果电脑案例>>

### 书籍目录

导言 两项产品问世的故事Lisa问世Lisa退场截至目前结局比较好的故事重新发明一个产业如火箭般急速上升苹果模式第一章 惊奇与赚头当阿拉丁遇上小精灵一致性与连贯性追求毛利率从惊奇与赚头中获得的启示第二章 寻找未来例子一次命中，两次挥空投入研发经费少可能代表多睡好觉在寻找未来中获得的启示第三章 令他们瞠目结舌设计：从赤裸到规范乔布斯的美学没有乔布斯当家时的设计再度回到未来圆滑优雅者将征服世界从令他们瞠目结舌获得启示第四章 保护家中瑰宝无变化的改变黑色内核不使用WIMP：菲尔和鲍伯让仿制品加入市场从救星到流水软件NeXT解决方案逐步地修正：从“狂想曲”到OS X从保护家中瑰宝所获得的启示第五章 让朋友贴近，但不要贴得太近这机器能做什么大象坐在它想坐的任何地方宣讲福音101在困境中的发展问题的程度亲吻与挽救与朋友保持合理程度的关系中得到启示第六章 信守承诺第七章 建立教派第八章 营销学问大第九章 保持你的酷风格第十章 咎责坏家伙第十一章 调整你的领导人第十二章 矫正你的计划

## &lt;&lt;苹果电脑案例&gt;&gt;

## 章节摘录

惊奇与赚头 这个故事讲的是一家矛盾的公司，这家公司好的时候可以非常的优秀；不好的时候，它可以变得错误百出，困顿挣扎。

苹果电脑公司优秀的一面是它的产品，它们帮助人们更有成效、更有效率地做他们的工作(如Mac电脑)，或是因为它们使人们更能享受生活(如iPod MP3机)，或两者兼具。

其实，这些产品不仅是优秀，而是相当出色，套用乔布斯那句出名的形容词，那就是“好到家了”(insanely great)! 苹果电脑公司糟糕的一面是它不太像个企业，“大家错以为苹果是一家公司，”雷吉斯·麦肯纳(Regis McKenna)这么说，“但它不是，从来就不是。

”麦肯纳对苹果有深切的了解，他所创办的营销顾问公司曾经替苹果做了15年的公关工作，正因为如此，好坏姑且不论，他和他的公司对苹果电脑公司过去的面貌有相当重大的影响。

苹果的策略向来是那种“差了那么点，迟了那么点”的典型，它的管理团队向来有个弱点，就是总抓不住时机。

长久以来，该公司带给股东的回报率非常不稳定，在1990年时投资于苹果公司的1美元，在本书编写之际只值0.75美元，相当于减损了25%；而同一时期，投资于s&P 500指数的1美元，已经变成1.75美元，相当于增值了75%。

换言之，尽管iPod销售形势大好，苹果股价飙涨，但到目前为止，该公司的市值还未能回升至15年前的水平。

在1990年，苹果拥有全球10%的PC机市场占有率，今天，它的市场占有率只剩下2%(见表1-1)。

苹果的拥护者指出，豪华轿车的制造公司如宝马(BMW)、雷克萨斯(Lexus)、美洲虎(Jaguar)，等等，市场占有率同样在缩小，但没人去预测宝马汽车公司(假设)濒临灭绝边缘，为什么偏要找苹果的碴儿呢？他们也指出，苹果是今日硕果仅存的一家整合硬件与软件的PC机公司，他们代表了整合的优点：操作的简易、各种应用软件的一致性，等等。

这就回到了我们先前所说的：没错，苹果制造出了优异的产品，但就长期而言，这可能还不够。

当阿拉丁遇上小精灵 Mac电脑所使用的操作系统是一个了不起的程序设计杰作。

这个操作系统有点像摩擦神灯后出现的精灵，只有摩擦神灯，精灵才会跑出来；或者，它就像你最近购买的维多利亚式建筑里经常出没的友善鬼魂：无所不在，但又不会伤害你。

阿拉丁和小精灵随时听候你的差遣。

我可以从自己的经验中举两个例子。

第一个例子：几年前，我购买我的第一个数码相机，我问销售员我还需要买什么配件，才能让这台相机跟我的Mac连接，他耸耸肩说：“什么都不用。

”这似乎不可能啊，我曾经在什么地方看到文章提到，相机和电脑之间必须有个什么“连接”之类的东西，可是，那位店员似乎不想多卖我任何东西，所以，我付了相机的钱便离开了。

我试拍了几张相片，心里将信将疑。

接着，我把相机附带的数据线插入我的PowerBook电脑背后，开启相机，看看会发生什么。

首先，我的台式电脑屏幕下方开始有iPhoto的小图像慢慢地跳上跳下，好似刚打瞌睡醒来。

接着，iPhoto的窗口出现，中间有彩色轮转火焰在旋转着，告诉我耐心等待一会儿，我的Mac正在处理。

接着，一个小小的对话框告诉我，有一台佳能相机(Canon PowerShot G2)正连接在电脑上，里面有25张相片，询问我要不要把它们下载到电脑里。

我点了“OK”。

另一个对话框出现了，询问我是否在电脑下载的同时，把相机里的相片删除掉，我再点“OK”。一两分钟后，所有相片已经下载到电脑里的一个带有日期的文件夹里，相机里的记忆卡也被清空，以备我下一次拍照使用。

第二个例子：我女儿的iBook经过三年的大肆使用后，到了她大四时已经变得老旧且不太稳定了，由于她即将踏入社会，我们讨论到了许多Mac使用者多年来所讨论的问题(特别是在20世纪90年代的黑暗期，当时苹果公司看起来真的好像濒临灭绝边缘)：是不是该改用wintel机器了？也就是说，是不是该

<<苹果电脑案例>>

像90%多的PC机使用者一样，改用“ windows+英特尔 ”的机种呢?P17-20

<<苹果电脑案例>>

媒体关注与评论

书评“ 我们不会低估人们……我们不会为了省下100美元而制造劣质产品。我们提供的产品价格虽然稍高一些，但正是人们想要的、可以使用很多年的好产品。消费者很聪明，他们知道一分钱，一分货。

” 苹果电脑公司总裁 史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs) 揭秘苹果电脑背后的故事 描绘企业革命事业的轨迹。

## <<苹果电脑案例>>

### 编辑推荐

“ 我们不会低估人们……我们不会为了省下100美元而制造劣质产品。我们提供的产品价格虽然稍高一些，但正是人们想要的、可以使用很多年的好产品。消费者很聪明，他们知道一分钱，一分货。

” 苹果电脑公司总裁 史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)揭秘苹果电脑背后的故事 描绘企业革命事业的轨迹

。 iPod迄今为止已经卖出超过1000万台，苹果电脑公司的股份在一年内飞涨了250%，净利润激增了530%，苹果电脑公司一飞冲天，到达令人晕眩的成功高峰。

但是，一切并非平坦顺利，该公司的传奇人物、创办人之一乔布斯亲身经历这一路曲折起伏。从1983年推出笨重的、价值高达9995美元的Lisa电脑，到最近销量惊人的iPod，苹果电脑公司不仅多次进行自身大改造，也带动了整个电脑产业的革命。

在快速变迁的科技界，苹果电脑从曲折辛酸的历程中学到了宝贵的经验：市场快速变化，技术越来越复杂，太多精英人才投资太多时间和金钱在创新上。

不论你有多聪明，都不能仅凭一己之力单打独斗。

《苹果电脑案例:在挫折中成长》行文风趣、幽默，以讲述苹果发展史上重大事件的方式，向读者展示了使苹果电脑公司保持领先的秘诀和管理原则，剖析了苹果的新产品创新、尖端的营销策略、精致时髦的设计与包装，以及高绩效的公司文化。



<<苹果电脑案例>>

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>