

<<竞合>>

图书基本信息

书名：<<竞合>>

13位ISBN编号：9787501796755

10位ISBN编号：7501796750

出版时间：2010-4

出版时间：中国经济出版社

作者：钱诗金

页数：203

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>

前言

没有合作，便没有人类的未来，更没有企业的未来。

于是，有人预言：21世纪是一个合作世纪，未来世界是一个合作世界。

合作和合作伙伴——将成为21世纪掷地有声、极具影响力的时代流行语，也将是拓展未来市场和
企业做强做大最具战略眼光的明智之举。

然而，合作伙伴在哪里？

如何选择好合作伙伴？

合作中如何互助互衬，共谋发展？

这不是一件简单的事情。

当宗庆后与法国达能牵手，按照合同，他们的合作是50年；而当西门子CEO克劳斯科莱茵菲
尔德拍板将手机部门出售给明基时，他对与后者的合作无疑寄予厚望，期望借此实现对这个亏损部门
的救赎；当五星红旗在汤姆逊欧洲总部升起，全球最大的彩电企业TTE终于成立时，那种内心的
冲动，那种民族自豪感油然而生。

李东生与整个TCL从上到下都沉浸在一种“大跃进”的亢奋中。

但梦碎，是他们的共同结局。

因11年前的牵手，宗庆后官司缠身已长达半年，并被昔日合作者恐吓将囹圄后半生；而因将麾下
手机业务出售给明基，最终导致该部门破产，克劳斯被视为出卖者遭受到了国内激烈抨击；李东生更
是陷入到对战略冒进的深深反省中——“2004年8月至2006年1月，是我做总裁十多年以来最困难的阶
段”。

正是贸然收购法国汤姆逊以及阿尔卡特，导致了TCL的巨亏。

战略合作本是双方相互借力、彼此双赢的好办法。

但越来越为企业重视的战略合作，在现实中，却往往不得不接受残酷的结局，似乎成功只是例外，而
以皆大欢喜始，以横眉冷对终，却是战略合作的必然结局。

<<竞合>>

内容概要

当今时代说到底，就是一个“竞合”时代。

“竞合”一词，源自西方，是西方各国市场惯用的博弈游戏。

在经历经济危机和金融海啸重创的西方企业界，企业的经营家们越来越体验到“竞合”对企业生存的重要，他们深知“竞合”的深刻含义：一切博弈，并不仅是竞争，实际上竞争中融入了诸多合作，只有既敢于竞争，又善于合作的企业，才能在这个时代中胜出。

任何企业，只想让自己不断强大，当务之急就是树立“合作性竞争”的意识，愿意和善于通过合作参与竞争，以更快地促进自我发展。

作者简介

钱诗金：中国管理科学学会会员，一直致力于市场学和现代人生存能力学研究，并已出版《时商》《胆商》《体商》《钱商》《性商》《语商》《潜商》《寓言中的管理艺术》《好夫妻要学会谈钱说爱》《人生密码》《生命密码》《幸福密码》《职场密码》等多部专著。所著《天下有免费的午餐》被多家网站评为2003年度热销书，引起读者和媒体的极大关注。

近几年来，作者对投资理财产生浓厚兴趣，现有《股市诤言》《收益大于风险——买基金赚的就是心安》《炒基金就这8招》《炒港股实战指南》等著作，其中《收益大于风险》《炒基金就这8招》两本书多次印刷，受到读者广泛好评。

<<竞合>>

书籍目录

第一章 伙伴选择 选择1：对象诉求 融资合作诉求 技术支持诉求 营销合作诉求 企业扩张诉求 与强手合作的诉求 选择2：择“偶”心法 知己知彼 慎重为上 底线把握 网络支持 逐步整合

第二章 联盟战略 战略1：合作营销 中小企业与大企业间合作营销 中小企业如何利用电子商务营销赚钱 经销商与厂家合作攻略 战略2：联手竞争 新经济环境下的企业联手竞争战略 “错位”竞争的合作新战略 合作营销：企业合作竞争的新范例 战略3：自主品牌 合作中提升自主品牌 让牛肉干和互联网联姻 客户保持与合作伙伴战略的实施 战略4：整合平台 整合供应链 商业合作的平衡美感 扶正倾斜的天平 战略5：发展创新 索尼战略转型：合作中求发展 中小企业合作创新 战略6：和谐共处 团结合作才是制胜根本 让战略合作赢在起跑线上 与大客户结盟的秘诀 战略7：联盟应用 新一代企业的博弈之道 大客户战略联盟 战略联盟掘金市场 战略联盟：以温情相逐相随 企业战略联盟的应用 战略联盟之忌

第三章 双赢共存 共存1：赢为目标 企业合作的双赢 经销商互借渠道，实现多赢 企业理念：双赢共存之道 共赢的背后 不共赢，别合作 共存2：双赢元素 因素1：贡献——共赢的根本因素 因素2：亲密——共赢的直接因素 因素3：远景——共赢的导向因素 共存3：双赢谋略 站在巨人肩膀上起步 简单营销合作成就未来 让合作伙伴成为自己的“药房” “小天鹅+GE”升级版的幕后 恒源祥联合舰队的发财之道 共存4：共存胜则 靠共享秘密制胜 合资不败的三大法宝 跨国合作的现实之选 建立良好的合作话语权 搭建稳固的共赢桥梁

第四章 规避之道 规避1：合作软肋 中国企业缺乏的联合性 合伙经营中创业伙伴关系的七大杀手 规避2：合作风险 企业竞争性合作的风险规避 小心特许合作中的风险 莫让“不和谐”成了渠道合作中的最大成本 供应商如何控制与卖场的合作风险 规避3：合作借鉴 供应商如何对抗大卖场的霸王合同 借你一双慧眼 如何从对手转换为伙伴 中、小企业与跨国零售企业的合作之路 借船出海，还是被榨干 规避4：团队建立 团队合作 建立优秀的创业团队 防止创业团队散伙 团队合作的启示 大型团队合作法则 规避5：合作警示 娃哈哈和达能合作发生了什么？ 家乐福和蒙牛“硕牛” 长虹教训：海外选择中间商一定要慎之又慎

章节摘录

第一章 伙伴选择 有两个人合伙作案被擒，警察把他们分别关在两个独立的、不能互通信息的牢房里进行审讯。

在这种情形下，两个囚犯都可以做出自己的选择：或者供出同伙（即与警察合作，从而背叛同伙），或者保持沉默（也就是与同伙合作，而不是与警察合作）。

这两个囚犯都心知肚明，如果他俩都能保持沉默的话，就都会被释放，因为只要他们拒不承认，警方无法给他们定罪。

但警方也明白这一点，所以他们就给了这两个囚犯一点儿刺激：如果他们中的一个人告发他的同伙，那么他就可以被无罪释放，同时还可以得到一笔奖金。

而他的同伙就会被按照最重的罪来判决，并且为了加重惩罚，还要对他施以罚款，作为对告发者的奖赏。

当然了，这完全是警察们设下的“两难”招数：按照上述规定去做，如果这两个囚犯互相背叛的话，两个人都会被按照最重的罪来判决，谁也不会得到奖赏。

那么，这两个人该怎么办呢？

是选择互相合作还是互相背叛？

选择1：对象诉求 “众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。

”寻找合作者，就如男女择偶，可以公布择偶标准，袒露自己心声。

找对了，就会携手与共、比翼齐飞。

企业合作，也要在袒露本企业心声中根据自己的诉求，寻求到真诚的合作者。

融资合作诉求 国内有一家音乐网络公司，在与另一家提供资金支持的企业的合作下，市场很快红火起来。

编辑推荐

战略联盟伙伴关系手册。
如何在最初时刻选择合适的战略合作伙伴，已成为企业战略提升的第一道坎。

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>