

<<绕着地球做生意>>

图书基本信息

书名：<<绕着地球做生意>>

13位ISBN编号：9787508840376

10位ISBN编号：7508840372

出版时间：2013-5-6

出版时间：龙门书局

作者：曹安邦

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>

<<绕着地球做生意>>

内容概要

从“阵地据守”做生意，到建立国际品牌价值链

从800万美元业绩营收，到打破5亿美元财富神话

D-LINK全球新兴市场开拓者的生意经

他两天飞一个城市，40天绕地球一圈

十年来，他让友讯的国际业绩成长60倍以上

全球化时代，企业做大做强的实战指南

曹安邦曾是台湾友讯科技的CEO。

在创建D-LINK品牌十年的时间里，他每两天就要飞一个城市，到世界多个国家和地区开拓市场，有时候甚至称得上是冒险。

他常去一些不知名的地方，只为那里有潜在的市场。

凭着过人的才智与辛勤的奔波，他让部门业绩从800万美元增长为5亿美元，增长60倍以上。

这个听起来像是冒险电影里的幻想情节，却是友讯科技最真实的成就，曹安邦创造了这个奇迹。

他让世人看到：在全球化的今天，中国人一样可以绕着地球做生意。

对许多已在海外打品牌的企业，或是有心跨上国际市场的企业来说，将来在国际上打品牌时也都会碰到类似友讯的情况，遭遇挫折难免。

通过本书分享的经验，企业可以在心理上预做准备，同时借鉴友讯的经验，以避免日后在决策上有判断错误。

——宏碁集团创办人 施振荣

本书以友讯的实际经营管理为例，由市场布局策略、市场开发、渠道、客服、国际化人才管理等章节为主轴，以产业价值链与业务流程为切入点，并辅以各种实务故事。

全书以本土公司的案例说明，比翻译的管理书更具亲切感，更容易有共鸣。

——联发科技董事长 蔡明介

曹安邦先生在书中，一路娓娓道来其累积20多年的国际市场策略思维哲学、经营视野与经验战略等基本功，也阐述市场开发、市场经营、渠道管理与客户管理等各项策略的市场实战守则。

更提供，从后方看前方的不同国际市场经营策略，并为国际化人才管理与全球化管理提供务实且明确的经验建议。

——软通动力董事长暨执行官 刘天文

曹安邦先生将其累积20余年的商场经营智慧，归纳分析转化为简单明了的价值链流程，提供了实际且明确的经营建议。

——世纪互联董事长暨执行官 陈升

曹安邦先生在书中特别以专门篇章讨论企业面对国际不同市场特色、人文情势时的市场开发策略，对于有志投身国际市场的中国企业而言，将会发挥很大的帮助与警示作用。

——佳杰科技首席执行官 毛向前

我诚挚地将此书推荐给中国已经走向或即将走向国际市场舞台的企业，无论是经营的视野与策略，还是渠道商与人才管理等各方面，你都可以在书中寻找到最具实战性的第一手经验。

——锐捷网络总裁 刘中东

<<绕着地球做生意>>

<<绕着地球做生意>>

作者简介

曹安邦

1976年毕业于明志科技大学工业管理系

1978年服务于台塑集团

1982年毕业于伊利诺理工学院MBA

1983年进入IBM，负责中小企业经销业务，并每年荣获IBM Hundred Percent Club.

1986年获IBM Asia Pacific Director Award

1991年加入迪吉多，负责大中华及亚太经销业务

1997年加入友讯科技，成立友讯国际，负责D-LINK亚太及新兴市场品牌业务

1998年重整印度、澳洲及东南亚业务，陆续成立拉丁美洲区业务、俄罗斯区业务、中东业务、非洲区业务及日、韩业务团队

2007年友讯国际营收占友讯整体营收45%

2008年~2011年任友讯科技执行长兼总经理

2012年至今运用全球商业渠道经验及资源，为多家公司董事及国际化顾问

<<绕着地球做生意>>

书籍目录

序

生命转弯处的选择—加速！

/ 曹安邦.....21

第一章：纵横国际

01 当“大将军”的梦想.....002

02 先“自在”才有“自由”.....006

03 魔鬼都在细节里.....014

04 不服输的创业家精神.....022

第二章：经营视野

05 打通任督二脉的价值链.....028

06 Know-how都在细节里.....032

07 谁才是真正的客户？

.....037

08 后方怎么管前方？

.....041

09 展现你的价值.....045

10 手中无“刀”，心中有“刀”.....049

11 产品好与坏，不是自己说了算.....053

12 你有独特且足够的价值吗？

.....058

第三章：市场开发策略

13 选大市场还是小市场？

.....064

14 你想好怎么渡河了吗？

.....068

15 别跟巨人硬碰硬.....072

16 是障碍，还是屏障？

.....077

17 面对进入障碍，你准备好了吗？

.....081

18 好大喜功，还是长期深耕？

.....086

第四章：市场经营

19 独家代理的真相.....091

20 合资的花样.....096

21 海外设立据点的决断.....100

22 策略联盟的底细.....104

第五章：渠道管理

23 别用错误期望选渠道商.....110

24 找“对”渠道，成功一半.....113

25 别怕渠道商丢问题.....117

26 怎么帮渠道商赚钱？

.....121

27 放账的智慧.....125

第六章：以客为尊

<<绕着地球做生意>>

28 热诚，让价值链不打结.....131

29 传得准还不够，还要传得快.....136

30 将心比心，深得“客”心.....140

31 展现真心换信心.....144

32 如何倾听市场？
.....149

第七章：国际化人才管理

33 错误的找人心态.....155

34 找人才，有舍才有得.....159

35 找人要懂门道.....163

36 为何对的人变成错的人？
.....167

37 没有永远的梦幻团队.....171

38 凤凰无宝不落.....176

39 动与不动都是大学问.....181

第八章：全球化管理

40 偏见易造成误判.....186

41 光是“做好自己的事”还不够.....190

42 盲动，不如不动.....195

43 笨问题好过不问问题.....200

44 “沟通”，有这么难吗？
.....204

45 越开放，就越能聚焦.....209

<<绕着地球做生意>>

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>