

<<向上，我能>>

图书基本信息

书名：<<向上，我能>>

13位ISBN编号：9787560845517

10位ISBN编号：7560845517

出版时间：2011-8

出版时间：同济大学出版社

作者：谈晓英 等著

页数：216

字数：280000

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>

<<向上，我能>>

内容概要

本书对江苏上能新特变压器有限公司这个新经济时期中小制造企业突围样本进行了解读，描述了上能公司的创业成长经历，体现了公司总经理江建清的创造性智慧。作为新经济时代的创业样本，本书将给中国广大中小制造企业以发展启示。

<<向上，我能>>

书籍目录

引子

第一章 遭遇“新经济”

弗里德曼那一杆

[弗里德曼眼中的世界]

[全球化.]

我们一起熄灯吧

[全球都在节能减排]

[这是一个趋势]

节能减排的春天

[中国的能耗现状]

[节能，刻不容缓]

此刻的上能

[大好时机]

[抓住机遇的上能]

[创新是上能的行业切入点]

第二章 创业

逼上梁山

[第一桶金]

[融资，扩大规模]

摸石头过河

[什么是输变电行业]

[第一个大跟斗]

[创新，变废为宝]

包围圈

[进入包围圈]

[风云变幻的市场]

[本土工业的生存之路]

[上能的选择]

第三章 战略门户

no. 的梦想

[变压器行业格局]

[上能的战术]

[一份来自第三方的调研报告]

差异化战略

[差异化策略在电器行业的应用]

[上能的差异化战略]

蓝色门户

[上能的蓝色思维]

[中国特种变压器门户网]

第四章 文化门户

“龙城”与盛宣怀

[“龙城”的起源]

[盛宣怀其人]

[江建清的解读]

吴文化与苏南商人

<<向上，我能>>

[吴文化的传承]

[苏南商人的智慧]

上能文化

[企业文化不可或缺]

[“向上”的上能文化]

[对上能人的影响力]

盛宣怀纪念馆

[追忆先贤，弘扬精神]

第五章 长尾理论

与克里斯·安德森不谋而合

[什么是长尾]

[上能找到了变压器的长尾]

江建清的新身份

[新身份解读]

[与克里斯·安德森的“碰撞”]

上能定制

[上能定制的开始]

[供应链管理，不容忽视]

第六章 下单

从下机场开始的全员营销

[上能的全员营销]

[营销，就是与客户的有效沟通]

持续下单

[让客户满意的秘诀]

[学习现代先进管理理念]

[实现天交货期]

留住客户

[上能产品的“s”之美]

[严格的品质控制管理制度]

[团队建设，企业生命力的基础]

失败哲学

[积极乐观的心态]

第七章 与高手过招

与严谨的日本y公司过招

[初遇高手]

[打开了一个崭新市场]

危机，让我和汉森更紧密

[未曾预料的危机]

[信任让彼此联系更紧密]

我们完全能通过艾默生的检验

[攻克艾默生]

[赢得产品配额%的订单]

第八章 未来之门——众包

上能之道：厚德致上，诚尽己能

[就这样赢得您的心]

具有上能特色的“众包”

[什么是众包]

<<向上，我能>>

[上能特色的“众包”]

[给中小企业的启发]

一个团队，共同的梦想

[一个年轻团队]

[共同的梦想]

后记 外人眼里的上能和江建清

[好友眼中的上能和江建清]

[上能员工眼中的上能和江建清]

[媒体眼中的上能和江建清]

附录 上能的成长历程

章节摘录

长尾法则是否真的如此神奇，让商家即便依靠曾经的冷门产品也能赚得盆满钵满？精明的Google在向众多寻求商场法宝的企业主证实长尾法则的神奇之余，又为自己做了一次广告。

“安德森在《长尾理论》中阐释的理念以一种意义深远的方式影响了Google的战略思路。

如果你想看清商业世界的未来，读读这本杰出而又及时的著作吧。

”Google的首席执行官埃里克·斯米特毫不吝惜自己对《长尾理论》的赞誉之词。

事实也确实如此，在Google的几块重要业务中，网络广告销售始终保持其核心业务地位，使得Google的收益能够持续上扬。

安德森所研究的几家互联网公司之一就有Google，其中Google的运营战略中使用到长尾法则的最为明显而有效的业务模块就是网络广告销售。

众所周知，Google拥有最为强大的搜索引擎和相当成熟的定向技术，这为它带来了高点击和大流量，也因此吸引了大批的中小企业主利用它的平台来宣传推介自己，这些分散而又广博的中小企业便构成了网络广告的长尾，给Google带来了滚滚财源。

就在近期，Google宣布了其在2010年第三季度财务报表，显示其盈利增长32%，而盈利增长的原因就是企业在网络广告上支出增加。

Google的成功不是特例。

在克里斯·安德森的研究中，像雅虎、Netflix、Real Networks、亚马逊书店、eBay这些企业不约而同地都在利用长尾理论，将自己的触角伸向各个地方，与自己的顾客接触，产生交易。

有趣的是，安德森研究的这些从长尾中获益的公司无一例外地都是新兴的互联网企业，或者是利用互联网平台从事贸易的企业，他们利用先进的技术手段，通过互联网，可以到达世界各地，与不同国家、不同民族的人们发生联系，这也是他们可以获得收益的保证，即拥有足够大的用户基数。

.....

<<向上, 我能>>

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>