

<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

图书基本信息

书名：<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

13位ISBN编号：9787563926718

10位ISBN编号：7563926712

出版时间：2011-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：曲超

页数：445

字数：576000

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>

<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

内容概要

这35位企业家都充满了智慧——他们走的，是35条不同的智慧之路；他们行的，是35种不同的智慧之法；积累下来的，也是35种不同的智慧秘诀.....

2010年的世界新首富卡洛斯。

斯利姆。

埃卢告诉人们“要相信自己的国家”的智慧，因此，他收购的墨西哥电信公司让整个拉美只能通过他来交谈。

IT行业的弄潮儿比尔。

盖茨告诉人们“要先赢得客户再制造产品”的智慧，因此，他设计的WINDOWS操作系统能成为世界应用最广泛的操作系统。

“经营之神”松下幸之助告诉人们“领导并非高高在上”的智慧，因此，他的松下公司才能够成为拥有几十万员工的跨国性大公司。

海尔集团的张瑞敏告诉人们“顾客至上”的智慧，因此，海尔集团才能够生产出满足各种使用需求的产品，并借此走出国门，踏向世界。

<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

书籍目录

第一部分 美洲地区

第一章 卡洛斯·斯利姆·埃卢：2010年世界首富

富豪档案

智慧锦囊

- 锦囊一 把握国家发展的脉搏
- 锦囊二 搭乘政治“顺风车”
- 锦囊三 让成本“缩水”
- 锦囊四 服务，抢“蛋糕”的“利器”
- 锦囊五 对症下药
- 锦囊六 强强联合

成功足迹

财神点拨

第二章 比尔·盖茨：站在IT行业前沿的弄潮儿

富豪档案

智慧锦囊

- 锦囊一 先赢得客户，再制造产品
- 锦囊二 一流企业卖标准
- 锦囊三 以公司前途作赌注
- 锦囊四 坚持雇用最佳人员

成功足迹

财神点拨

第三章 沃伦·巴菲特：懂魔法的“股神”

富豪档案

智慧锦囊

- 锦囊一 挖掘经济“护城河”
- 锦囊二 摸准“市场先生”的脾气
- 锦囊三 把鸡蛋放在一个篮子里
- 锦囊四 机会总在危险后
- 锦囊五 与所持股票“白头偕老”

成功足迹

财神点拨

第四章 拉里·埃里森：“硅谷坏孩子”

富豪档案

智慧锦囊

- 锦囊一 抢占市场先机
- 锦囊二 “弃暗投明”
- 锦囊三 “就要摸老虎屁股”
- 锦囊四 不停地“猎食”

成功足迹

财神点拨

第五章 杰克·韦尔奇：全球第一CEO”

富豪档案

智慧锦囊

- 锦囊一 居安思危，率先变革
- 锦囊二 要做就做市场老大

<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

锦囊三 建立“无藩篱障碍”的公司

.....

第二部分 欧洲地区

第三部分 其他地区

<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

章节摘录

版权页：客户对产品兼容性和技术延续性方面充满信心，从而有效地保卫了市场，并保证市场不断开拓下去。

在市场竞争日趋激烈的今天，拥有行业标准就像拥有一个电话网络，使用的人越多，这个标准就越有价值。

同时，这张网络还具有防御对手非法入侵的功能。

微软公司将其采用的基础产品模型过渡到行业标准模型，形成了一种非常有力的利润引擎。

盖茨是第一个提醒人们重视软件非法复制的程序员，他希望软件能够被大量使用以形成统一的标准，另一方面他又不希望自己的软件成为“免费的午餐”。

早期的微机用户都是一群穿牛仔裤、听摇滚乐、不满现实、怀着将“计算机还给人民”的信念，图谋改变世界的年轻人。

他们拒绝赤裸裸的商业，主张开放制度，向所有的人免费传播软件编码和内部运行情况。

正是这种开放的理想，促成了早期的PC产业，因为他们是早期最主要的消费者、发明者、革新者和制造者。

盖茨当然赞同这种理想，但与此同时，他也绝不能让自己的软件成为“免费午餐”，他要开启一个“钱眼”。

1976年1月，盖茨写了一封“致业余爱好者的公开信”，发表在“家酿俱乐部通讯”和其他地方。

信中指责对Basic的大量非法复制行为，并将些业余爱好者称为“贼”。

这封信成了微软发展的旗帜和宣言。

很快，全美国掀起了一场关于盗版问题的讨论，不久，软件便被公认为是享有版权的产品，盗用他人软件也渐渐变得不为人接受。

1979年，盖茨把公司迁往西雅图，并将公司名称从“Micro-soft”改为“Microsoft”。

在此期间，盖茨摸索出另外一条反盗版的路子。

他认为软件应该按固定价格卖给硬件公司，然后硬件供应商将软件成本加到计算机的价格上。

此后微软又向其他计算机制造商进行软件捆绑销售，开创了在PC行业施展身手的舞台并一直持续至今。

就这样，在低价授权、以量制胜的促销方式下，微软BASIC很快就成了电脑产业的软件行业标准。

当时几乎每一家个人电脑制造商都会使用微软授权的软件。

盖茨后来反复使用这个伎俩，特别是当他进攻具有巨大市场潜力的中国市场时。

先让大家用上他的软件，上瘾后，再收钱！

后来的事实证明，这是一种非常成功的商业模式。

这种模式逐渐广为人知，以至于许多公司都在讨论如何采用“微软的战略”或“微软方法”。

实际上，创建一种基于标准的赢利模式绝非易事，但是盖茨以其卓越的市场驾驭能力相当高超地做到了。

这里面的关键之处就在于，比尔·盖茨集中运用了“以客户和利润为中心”的战略理念。

微软在快速交货、价格低廉、使用简单，以及适用于不同的应用平台方面，每一个标准都充分贯彻着这一理念。

盖茨的第二种战略是，努力实现无缝衔接，消除用户在转向微软产品时遇到的财务上、技术上和支撑方面的困难。

<<世界35位顶级企业家的经营之道>>

编辑推荐

《世界35位顶级企业家的经营之道》是富有的35位“财神”告诉你赚钱之道，最成功的35位企业家告诉你如何发展。

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>