第一图书网, tushu007.com

<<老字号的经营秘诀>>

图书基本信息

书名：<<老字号的经营秘诀>>

13位ISBN编号：9787800288975

10位ISBN编号：7800288978

出版时间：2005-7

出版时间：现代出版社

作者：张建伟

页数：200

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

一个老字号，就是一块闪闪发光的金字招牌，就是一个蜚声中外的传统名牌，就是一份祖国的珍贵遗产。
它们都有着上百年甚至数百年的艰苦创业、苦心经营、历经风霜的光辉历程，塑造了一个个久负盛名、经久不衰、驰名中外的光辉形象。
　本书客观地总结了老字号经营的历史经验，探讨了这些企业的经营管理特色，从而令老字号企业为我们所提供的历史经验与当代价值浑然一体，也使读者在品味它们独特魅力的同时，开启了不少现代经营管理的新思路。

<<老字号的经营秘诀>>

书籍目录

前言：汲以老字号的精华，铸就长寿企业第一章 勤俭的创业之路 勤俭创业，小本生意成大贾 勇于开拓，风雨无阻 吃得苦中苦，称雄2000年 把握商机，迅速扩张 超前创业，敢开风气之先 精明的成本管理第二章 投资、选址的学问 谨慎投资，不熟不做 选择养鳄爆冷门 分散投资，从商铺向现代企业转变 创新经营，租赁办厂 借款办厂，举债经营 在原料地办厂 办厂先看交通便利不便利第三章 精益求精的质量意识 重质量、创品牌，成百年名店 严加工，质量成专利 精工细做，姓名成名牌第四章 领先一步的市场意识 强烈的市场意识 紧跟市场，灵活机动 把握良机、先知先变，历五代而不衰 注重效率，行人一步 利用广告，先声夺人第五章 不断创新的经营方式 推陈出新，灵活善变 追求科技进步，重视企业组织创新 将茶文化传播到全世界 任时而知物的营销策略 产销运结合 贩运转徒，囤积居奇第六章 以人为本的公关策略第七章 不拘一格的用人制度

章节摘录

书摘杨宗濂、杨宗瀚兄弟在家乡创办业勤纱厂，除了被上海织布局丰厚的利润所吸引之外，主要是被甲午战争后国内所掀起的实业救国热潮所打动，决心利用清政府允许洋人在华设厂并谕令“各省招商多设织布、纺绸等局，广为制造”的机会，实现自己广开利源、救国救民的心愿。
与此同时，杨氏兄弟又充分考察了家乡的情况，认为兴办纱织业有如下有利的条件：　第一，江南是我国历史上的纺织之乡，无锡又一向以盛产土纱土布著称。
但自19世纪末，随着外国资本主义经济的渗入，尤其是洋纱不断冲击市场，江苏省南部传统的封建经济开始解体，城乡商品经济有较显著的发展，从而加强了农民和手工业者对市场的依赖。
许多手工业者逐渐改用质好价廉的洋纱织布，远销外省，因此对机制棉纱的需求量不断增大。
自设纱厂不仅不愁销售，赢利有望，还可以有效地抑制洋纱在无锡一带的恶性泛滥。
　第二，无锡附近盛产棉花，质量又好，早在19世60年代就已经迅速发展成为中国棉花生产的要地，还形成了一些棉花生产的专门区域，甚至出现了农田“均栽种棉花，禾稻仅十中之二”的现象。
外商已多年在此压价收购。
棉花生产专门区域的出现，既是农产品商品化程度提高的重要表现，也是自然经济解体的显著标志。
若在这里设厂，可以得到充足的优质棉的供应，具有来源旺、运费省、工价廉等有利条件。
　第三，无锡一带地少人多，许多手工业者又不断破产，有充足的劳动力。
再加上无锡虽自明清以来商业繁盛，手工业发达，并产生了资本主义萌芽，但设厂风气未开，直到甲午战争后仍没有一个用现代机器生产的工厂。
这样在无锡设厂不仅地价、房价远比寸土寸金的上海要低，而且工人的工资也比上海便宜，办厂成本要比上海低得多。
后来的事实证明，无锡纱厂工人的工资要比上海低11%左右。
　第四，无锡交通方便。
它原是一个商业性的水陆码头，距上海只有100多里，而流经无锡的大运河和一望无边的太湖，又使无锡附近家家临水，村村通船，和东西南北的广阔市场紧紧连在一起。
这样，产品除在本地销售并依靠上海这个大市场外，还有销往外地的方便条件，无货物堵塞之虞。
　第五，甲午战争后，中国的棉纺业基本上被华盛纺织总局垄断。
主持该局的盛宣怀尽管胃口很大，已在外埠广设分厂。
但他当初是经杨宗濂推荐才得以入李鸿章幕逐步发达的，加上杨宗濂与李鸿章以及上海织布局的老关系，因此没有把华盛的手伸向无锡。
再加上无锡的一部分官僚地主在太平天国时期纷纷逃往上海，并先后在那里安家创业，从事工商业活动，无锡直到甲午战争后尚无人开办近代工厂。
杨氏兄弟可利用这难得的机会创设纱厂，独占其利。
　杨氏兄弟根据以上分析，果断地追随甲午战争后实业救国的浪潮，请求署两江总督张之洞批准他们在无锡创办业勤纱厂，“以开内地风气之气”。
而张之洞的大力支持，除了要在任内繁荣地方经济这一主因外，还暗含了要与李鸿章所控制的华盛纺织总局分庭抗礼的目的。
他曾为湖北官纱局买了4万余元纱锭，但出于种种原因，这批纱锭已闲置在上海杨树浦江边3年之久。
他很想为这批纱锭找一个出路，因此想作价50万两作为官股与杨合资办厂。
只因杨氏兄弟财力有限，又恰有甲午状元张謇在南通筹划大生纱厂，张之洞便乘机他适，准杨氏兄弟集创办。

编辑推荐

我国历史上的老字号企业在长期经营中形成了许多好的、适合企业发展的经营管理制度。这些经营管理制度是我国商业企业经营管理方面的优秀历史遗产，也是商业营销中不受历史时间限制的通用原则，研究和整理历史上老字号商业企业成功的经营管理经验，是有其现实借鉴意义的。本书客观地总结了老字号经营的历史经验，探讨了这些企业的经营管理特色，使读者在品味它们独特魅力的同时，开启了不少现代经营管理的新思路。

第一图书网, tushu007.com

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