

<<张近东苏宁管理日记>>

图书基本信息

书名：<<张近东苏宁管理日记>>

13位ISBN编号：9787113123772

10位ISBN编号：7113123775

出版时间：2011-3

出版时间：中国铁道出版社

作者：孙静

页数：331

字数：338000

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>

## <<张近东苏宁管理日记>>

### 内容概要

截至2010年，苏宁连锁网络覆盖中国大陆30个省、自治区、直辖市，包含300多个城市，建立了80多个物流配送中心，3000家售后服务网点，经营面积500万平方米，有员工12万多人，年销售规模数百亿元，名列中国上规模民企前三位，入选中国企业500强第54位，入选《福布斯》亚洲企业50强……苏宁已经成为家电行业的标杆。

苏宁的快速扩张，离不开供应商的支持。

如何与供应商和谐共处，一直是家电零售连锁企业面临的难题，那么苏宁在对供应商的管理方面，又有哪些独到的地方呢？这些问题在《张近东苏宁管理日记》中都会详细阐述。

对于白手起家的著名企业家，他的经历对于我们来说都是一笔不小的财富。

他坚持的是踏踏实实做事。

他曾说：“创业，其实就是想做事，想做实事，但不一定是什么惊天动地的事，而是把自己的事做好，一点一滴累积，到一定程度就是大事了。

”这对于不管是就业还是创业的年轻人都是有很大的帮助的。

现在很多的年轻人就业都是心态高，以至于造成高不成，低不就的现象，在一个企业觉得很屈才，于是就跳槽，不能够接受从底层做起，结果最终换了很多工作，还是在底层挣扎，这样不仅浪费了时间，也学不到经验。

在《张近东苏宁管理日记》中张近东的经历会告诉大家很多创业所必须具备的品质。

另外，对于中国奉行的跟风主义对创业来说也是一个很大的误区。

张近东跟随“下海”潮流后，当时最热门最赚钱的商品是家用电器，彩电、冰箱、洗衣机等。

但是张近东没有盲目地投入进去，而是经过一段时间的冷静思考，选择了当时比较冷门的“空调。

正是这种富有前瞻性的第步奠定了张近东事业的基础，使他创业第年就成为了千万富翁。

所以对于创业者来说，正确的选择是最重要的。

《张近东苏宁管理日记》中会为大家呈现著名企业家创业的详细过程。

## <<张近东苏宁管理日记>>

### 书籍目录

- 一月 服务为王：演绎白手致富传奇
- 果敢丢下“铁饭碗”下海
  - 小试牛刀，悄悄经营一家咖啡馆
  - 豪气干云，空调大鳄的执著
  - 投桃报李，巧遇贵人——卞国良
  - 冷门入市选做空调生意
  - 200平方米起家创立苏宁交家电
  - 先卖货，后进货
  - 用诚信和服务打造口碑
  - 开创新的商业模式，反季节打款
  - 别出心裁建立一体化服务
  - 扩张与多元化经营之路
  - 创业征途需要胆略保持不衰的进步
  - 创业一年，成就年轻的千万富翁
  - 坐拥南京，兢兢业业
  - 经营创新，树常青品牌
  - 一体化服务保证了服务质量
  - 承诺重在落实
  - 苏宁上市，一步步实现质的飞跃
  - 至真至诚，阳光服务
  - 中国最优秀的家电专业自营服务商
  - 苏宁打造服务普惠制
  - 专业化服务先驱
  - 苏宁服务打造连锁制高点
  - 服务是苏宁的惟一产品
  - 不断完善的服务，王者至尊
  - 苏宁服务对象
  - 苏宁的服务“四化”
  - 公司高度重视安装维修业务
  - 扼住市场咽喉
  - 低价格与良好的服务才是顾客的真正需求
  - 危机中确定连锁模式
- 二月 苏宁目标：打造中国的“沃尔玛”
- 总理重托：要成为中国的沃尔玛
  - 国外模式有一定的不可复制性
  - 只有国内市场真正巩固，中国产品走出去才更有保障
  - 站到国际舞台上
  - 中国制造要想走向世界，渠道很重要
  - 百思买的今天就是苏宁的明天
  - 在规模和利润间求平衡
  - 总部对面的沃尔玛
  - 零售业的发展是一场马拉松
  - 市场不分贵贱，不分国内或国外
  - 适时运用媒体的力量

## <<张近东苏宁管理日记>>

超越“商业”的梦想

资源有价，渠道和品牌无价

即使我们不走出去，国外的企业也会打进来

理性对待外资进入，不可再“割城让地”

在中国市场整合全球资源

意在加快国际化进程

苏宁的节奏最适合苏宁的发展

温总理勉励：要超过沃尔玛

走出去不是炒作

做中国沃尔玛，不只是一个口号

开辟蓝海

用SAP ERP系统抢跑

了解消费需求

做一个负责任的“企业公民”

目标决定路径

不做大股东

与联想达成合作

三月 经营理念：在竞争与合作中求发展

四月 扩张战略：连锁的力量

五月 横式转变：苏宁的组织与变革

六月 品牌塑造：打造个性鲜明的品牌形象

七月 分享财富：股权激励，团队致富

八月 竞争法则：希望有一个理性、良性的竞争

九月 用人原则：倾情苏宁，打造人才队伍

十月 成功之道：执著拼搏，永不言败

十一月 仁者无敌：达则兼济天下

十二月 个人魅力：催生今日苏宁王朝

## <<张近东苏宁管理日记>>

### 媒体关注与评论

从三国鼎立，到两强相争；一天开店52家，他用速度迎接挑战。  
2006年，荣登沪深股市个人财富冠?，但他不言止步，追赶沃尔玛，打造百年老店。

——2006年中央电视台年度经济人物颁奖词 我认为，苏宁是目前中国最成功的商业企业之一，也是最值得称道的价值营销的典型。

——科特勒（中国）咨询集团总裁曹虎 中国有许多优秀的企业家，也有许多优秀的企业，这种优秀一定是建立在“专一坚持、持续完善、继承创新”的基础上——苏宁电器就是这其中的榜样。当然，中国的市场也有无穷的诱惑，引得无数优秀的企业家和企业纷纷折腰，成功与失败也许就在于这样一个简单的选?——我们是把握一个机会投入无穷的精力，还是追逐无数的机会消耗有限的时间。学习优秀企业，学来了方法，但是要坚持方向。

——蒙牛集团原副总裁，《蒙牛内幕》策划孙先红

<<张近东苏宁管理日记>>

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>