

<<乔布斯22条商规>>

图书基本信息

书名：<<乔布斯22条商规>>

13位ISBN编号：9787115269195

10位ISBN编号：711526919X

出版时间：2012-1

出版时间：人民邮电

作者：芦亮军

页数：180

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>

<<乔布斯22条商规>>

内容概要

《乔布斯22条商规：首次公开的乔布斯商业秘诀》首次公开乔布斯商业秘诀！
将乔布斯22条商业规则进行全面且专业的归纳和分析，书中内容涉及他生涯中的创新思想、企管思想、营销策略、竞争策略、产品理论和演讲风格、谈判技巧等方面，解读了一位无所畏惧“角斗士”的商业哲学，揭秘其行动指南、灵感、逻辑堡垒与领导者魅力的来源！

<<乔布斯22条商规>>

作者简介

乔布斯商业现象的长期研究者，乔布斯商业理念的忠实践行者。

中国式教练管理研究专家；工商管理硕士。
现任杭州同人国兴教育培训集团总经理。

被评价为一位极富亲和力、实效性和创造力的神奇教练。
曾指导培训的地区遍布全国各地，培训场次近200场，参训人数近10万人。
参训过的企业有：中国电信、中国人寿、平安保险、东川钢构、冠龙客车等大型企业。

授课方式独特、新颖、洞察力强，能充分调动学员的视觉、听觉、触觉体验，使学员在轻松愉快的环境里获得深刻的体验，深受学员的喜爱好评。

拥有十余年企业管理实战经验。
中西贯通，形成自己独特的思想体系与风格。
在训练中感性与理性兼容、启迪与体验互动、理论与实践结合，指导实战效果显著。

<<乔布斯22条商规>>

书籍目录

前言：乔布斯的商业秘诀

一、永远追随内心

商规1：追随我心

倾听你内心的声音

一切只为展示我们内心的天性

“卖掉了他们最值钱的东西”

商规2：用改变世界打败卖糖水

一辈子卖糖水，还是改变世界？

梦想驱动世界

商规3：去芜存菁

消费者只会花20分钟学习使用

剔除那些没有吸引力的产品

简洁比复杂更难

商规4：打破游戏规则

“我即上帝”

制定新的游戏规则

商规5：永远不要重复他人

思考与众不同，产品自然与众不同

找到他人没有发觉的空白

商规6：保持饥渴

求知若渴，虚心若愚

只有冒险才能停止平庸

商规7：失败中蕴含价值

失败是一种被低估的商品

决定了就绝不放弃

二、永远创新

商规8：产品挑选人决定成败

客户其实不知自己想要什么

让产品挑选人成为公司的核心

商规9：围绕用户体验的各个环节

展开行动

如何围绕用户体验的各个环节展开行动

永远创造新奇体验

商规10：制造“令人惊叹”的演出

演讲就是英雄与恶棍的斗争

每一分钟都抓住观众的注意力

商规11：把用户变成自己的“拥戴后盾”

如何把用户变成自己的“拥戴后盾”

善用口碑营销的力量

商规12：每个产品都要带来可观的利润

超一流的产品将带来超一流的利润

从其他领域“窃取”灵感

商规13：满足客户、不如引导客户

创造令人愉快的“友好”商品

<<乔布斯22条商规>>

做科学与艺术相结合的产品

商规14：把每一个产品变成智慧的宇宙

对用户的内心进行深入潜入

每一个产品背后都有逻辑的堡垒

商规15：商品的神秘感是最重要的

饥饿式营销

神秘感才是最重要的

商规16：所有的一切都是为了“创新”

真正的创新只有三条规则

消费者需求决定产品方向

三、永远掌控一切

商规17：用CEO的强大影响力带动每一个员工

CEO就是勾画蓝图并且演示它、做出它的人

用CEO的强大影响力指引每一个员工

商规18：网罗一流人才

1个出色员工=50个平庸员工

为超级计划争取超级人才

商规19：鼓舞带动一支“海盗团”

给苹果发芽制造最好的土壤

用一种精神来凝聚他们

商规20：做个强硬派领导者

踢出每一个不合格的员工

我希望“一夜之间就改变”

商规21：独裁者掌控每一颗螺丝钉

掌握苹果公司的每一个零件

魔鬼作风成为领导魅力

商规22：与对手建立“竞合关系”

让竞争对手成为你的助推器

永不畏惧地抨击对手

<<乔布斯22条商规>>

编辑推荐

- 1、市面上唯一一本将“乔布斯”做为商人研究的书，首次公开的乔布斯商规！
- 2、首次对乔布斯的商业思路进行全面分析和归纳，解读“商人乔布斯”在生涯中的创新、演讲、管理、营销、谈判、竞争的理念+事例！
- 3、首次总结出最全面的22条乔布斯商规！
全面揭秘乔布斯的行动指南、灵感来源、逻辑堡垒与领导者魅力的来源！
- 4、使乔布斯如此成功的原则，不仅适用于商业和职场人士，也同样适用于任何领域的任何人！
- 5、“你会发现，永远追随内心+永远创新+永远掌控一切，就是乔布斯所向披靡的利器！”

<<乔布斯22条商规>>

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>