

<<醒悟>>

图书基本信息

书名：<<醒悟>>

13位ISBN编号：9787121149863

10位ISBN编号：7121149869

出版时间：2012-1

出版时间：电子工业

作者：(以)艾利·高德拉特//艾兰·爱殊谷利//祖·布朗历尔|译者:罗镇坤

页数：244

译者：罗镇坤

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>

<<醒悟>>

内容概要

本书为企业管理大师高德拉特博士继全球畅销书《目标》之后的又一力作，本书的震撼力及启发性，与脍炙人口的《目标》有异曲同工之妙。

本书以汉娜零售集团博卡拉顿滩分店为背景，以苏格拉底式的问题为引线，伴随书中拥有专业技术且能力卓越的分店经理，一起经历坠入困境、从谷底爬起、化解压力、挑战和推翻被奉为圭臬却十分有害的管理概念的心路历程，找出行动与结果的因果关系，从而获得一种适用各种企业的、简单到接近常识的解决复杂管理问题的方法。

<<醒悟>>

作者简介

<<醒悟>>

书籍目录

- 第1章 一天也熬不下去了
- 第2章 当最后一年董事长
- 第3章 一定要由基层做起
- 第4章 水灾
- 第5章 不让机会冲击战略
- 第6章 每天要上报什么？

- 第7章 寻找战略家
- 第8章 莫名其妙的冠军
- 第9章 减少缺货，扭转乾坤
- 第10章 没有卖广告、减价甚至加班
- 第11章 四项要素
- 第12章 讨价还价
- 第13章 库存属谁？

- 第14章 红黄绿地带
- 第15章 一家商店行，不代表集团也行
- 第16章 微型仓
- 第17章 试点
- 第18章 舌战群雄
- 第19章 跨区输送起波澜
- 第20章 不到半年，就会回到老模样？

- 第21章 双赢
- 第22章 首席运营官要让位
- 第23章 码头旁的大仓库
- 第24章 罚款与奖金
- 第25章 寻找投资者
- 第26章 向全国全球进军
- 后记
- 零售的聚焦五步骤

章节摘录

版权页：插图：嘉露对恭维感到有点脸红。

她的结论是，他已认同解决方案的方向，好极了。

下一步，就要看看他过多久才开始提出“对，但是”了。

她继续说：“我们发小订单，每星期一次，只以运输时间来定提前多久发订单，说得更精确一点吧——是运输时间加裁剪和缝纫所需的一星期。

过去三个月，我们开始跟我们所有大型供应商采取这个方法，他们高兴极了。

从长远来看，这让他们感到安心——我保证六个月内每个月的总采购量，也稳定了他们的运作及现金流。

” “的确很棒。

但是，亲爱的，你调整货量的灵活性，是基于他们有足够的染色布料，那你是以一个怎么样的方案令他们有足够的布料，而不用我们花很多钱呢？

”来了，这就是一个“对，但是”了，她向自己微笑，然后直截了当地回答：“很简单，我提早三个月买人已染色布料，放在制造商那里。

我付钱，但拿它跟我们一向付的钱相比较吧。

”恒莱在心中一算。

“我明白了。

”他说，“这阶段的已染色布料是预估最准确的一点，因此买人过多或过少的风险是最低的。

”看到她的笑容，他继续说：“你不害怕被过多的布料卡住，因为你总是可以找到方法用掉它的，而你也确保了布料不会短缺，这比在我们这边存放大量成品库存好多了。

聪明的小女孩，非常好。

那么，你的问题在哪里？

仿佛你已经解决了所有问题了。

”

## &lt;&lt;醒悟&gt;&gt;

## 后记

从阁楼顶层望出去，景象的确令人惊叹。

淮德看着圣保罗市的灯火，连绵不绝，伸展至远方，加上清凉的微风，把巴西投资者之夜舞会几乎变成奇迹。

轻快的森巴舞曲奏起了，谈话的声音在里面也可以听得到。

淮德突然听到大伦的声音：“那么，宾恩决定了他的下一步了吗？

现在他完成他的学位课程了。

”这位纽约人走出阳台，一杯香槟在手。

“我必须告诉你，这年轻人一定有点不对劲。

”淮德开玩笑地说，“他投身汉娜零售集团，要求慢慢从公司基层爬上去，学习基本功。

” “你一定引以为荣。

”大伦注意到。

淮德微微一笑，他的妻子也来到阳台，加入他们。

“啊，动力双宝，你们在这儿。

”她说，“我想跟你们聊一聊。

”就像爸爸那样，大伦想，业务总是第一，我猜想无论身在何处，都是这样。

“现在，一切都进行得如此顺利，我想提出一条困扰我好一段时间的问题。

”她说，一边在垫板凳上坐下来。

“大伦，你已成为很有分量的特许经营专家了，是吗？

” “我想是的。

”她的哥哥耸了耸肩，假装谦虚，“屈指一算，我已成功进行特许经营的地区有：美国、加拿大、欧洲、中国、澳大利亚和而今的巴西，我想我已经成为行业专家了。

” “那么，为什么你在汉娜零售集团以外还是不怎样活跃？

”嘉露问。

“我是指，为什么你不在其他任何业务运用你的知识？

”大伦倚着栏杆，回答说：“我监督着扩展计划已经九年了，亏你现在才问？

” “嘉露问得好。

”淮德说，一边在妻子身旁坐下来。

“我的意思是，我们从来没有想阻止你在其他地方运用我们的方法。

” “我也说不清。

”大伦说，表情有点不自然。

“我从来没有找到合适的机会。

”淮德听来，觉得有点不对，他对大伦的了解，比这个深入多了。

“九年当中，真的一点机会都没有？

”他问。

“我尝试过。

”风险投资家承认。

“但是当我接触客户并提及即使只是你们开发的方法的一部分，他们就说，我应该聚焦于投资，而操作的事情由他们来管。

我要说服最高管理层，唯一的方法是通过收购那公司，但是，这样做是没有意义的，因为我肯定会被卡住，因为我不知道如何说服中层管理人员。

” “我能理解你的挫折感。

”淮德说。

“我看到的潜力，以及它将如何被白白浪费掉。

”大伦继续说。

“这些概念可发挥的空间是那么大，我们可完全买下多个零售集团，并在一两年内将它们升值10倍，

## &lt;&lt;醒悟&gt;&gt;

我可以令巴菲特汗颜。

” “那么，你的意思是，你需要一个操作专才在你旁边，布局才完整，对吗？”

” 嘉露问，“像淮德。

” 淮德和大伦都不相信嘉露的说法，难道她建议淮德离开公司？ “亲爱的，” 淮德问，“你在说什么？”

” 嘉露握着她丈夫的手，说：“淮德，你是个令人惊奇的人物，我爱你，从这里一直到迈阿密，再回头，但你变得令人难以忍受了。

” “什么？”

” 淮德感到惊讶。

“无论我们到哪里，你不断发现问题。

” 她回答，“像你为宾恩去买那投手衬衣，他们缺货，你因此教训柜台后那年轻人一顿。

” “四分卫衬衣。

” 淮德喃喃地说。

“不管什么。

” 她补充说，“或者，当我们买我喜欢的眼线笔时，你就陈列品必须经常齐备，以及他们必须每天订货等事宜，对那可人的女士喋喋不休。

” “但是，这些都只是因为他们的可以做得更好，而要做到并不难。

” 淮德激烈地争辩，“他们不需要一个水晶球，也不应等待他们的水管爆裂，为什么不现在就把事情做好呢？”

” “明白我的意思吗？”

” 嘉露转向她的哥哥。

“我再也不能带他到任何地方去了。

” “不要介意这个了。

” 淮德继续说，“我们紧密合作，我们是一个好团队。

” “这并不意味着我需要处处阻止你、剪断你的翅膀。

” 嘉露说，“你感到很沮丧，因为你看到我们的方法其实是在其他领域实施的，让你锁在家用纺织品业内，是自私的行为，我不能这样对待你。

” 当然，她是对的，淮德明白，而这也是他内心的愿望。

嘉露提起此事，他十分赞赏，她的举动令他说不出话来。

幸运的是，大伦说话了：“现在你已经解雇这个臭男人了，你要我和他合伙？”

” “你会甘心让别人抓到他吗？”

” 她问，“想想看，你俩在一起，可以拿下任何领域——体育用品、电子、化妆品，你有什么便是什么——并为它们做你曾为汉娜零售集团做的事情。

毕竟，大伦，是你向我们表明了——你必须更恢宏更好地思考，以及要成就更多，即使你已在领域之颠，即使当时看来几乎不可思议。

现在，没有什么东西阻挡着你了。

” 淮德微笑着，举杯祝酒：“只有天空才是极限。

” “不，” 大伦笑了，他和淮德碰杯，“连天空也不是极限了。

”

<<醒悟>>

编辑推荐

《醒悟》的震撼力及启发性，与脍炙人口的《目标》有异曲同工之妙。

《醒悟》重点阐释问题：如何策动供应链上的众多机构同步改善？

生产商和分销商 / 零售商之间如何有效互动？

零售业的真正瓶颈在哪里？

如何取得突破？

要达至极高的产品可得性，是否必须持有高库存？

TOC在供应链及零售业的大突破。



#### 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>