

<<危机中的崛起>>

图书基本信息

书名：<<危机中的崛起>>

13位ISBN编号：9787565405310

10位ISBN编号：7565405310

出版时间：2011-11

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：New Word City

页数：218

字数：87000

译者：孙宁

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>

<<危机中的崛起>>

前言

2007年，美国爆发的金融大海啸使美国经济进入大萧条的低谷期。

为此，美国政府在充分反思华尔街滥用金融衍生工具问题的同时，采取了一系列的挽救措施，尤其强调“再工业化”战略，并指出“再工业化”战略在打造经济可持续增长模式中将发挥至关重要的作用。

战略转变的春风遍及了美国各个产业，其中休闲和酒店业、教育和保健等“第三产业”的回升十分明显，是最快、最鲜明地感受到经济复苏暖意的行业。

当然，美国服务业快速复兴的原因，除了美国政府积极的经济重整战略外，也离不开美国国内市场目前发育和成熟的状况，更离不开美国企业长期以来具备的创新能力。

本书介绍了十个知名的美国企业，应该是美国服务业在后金融危机时期快速复兴的典型代表。

这里有麦当劳、可口可乐、迪斯尼等这些百年老号、强势品牌，也有网飞视频、Zappos网络鞋店这些依托互联网技术发展的后起之秀、新潮领袖。

这些企业要么是走出困境，东山再起；要么是绝处逢生，柳暗花明；要么是奇思妙想，独辟新径；要么是大胆改革，重整旗鼓。

不论经历如何，这十家美国企业的共同之处是：企业管理者的改革和创新精神、坚持不懈地以顾客为导向的商业民主思想、始终不移的可持续发展目标。

在这十家企业的发展历程中，我们可以体会到创业的艰难、曲折，成功的喜悦、兴奋；也可以感受到这些创业家、管理者的性格魅力、才华智慧；还可以观察和了解美国社会和文化的某些方面。

如果你是一家零售店的管理者，美国最大的电子产品连锁零售商百思买、全球最大的家装连锁店家得宝都是值得你学习和借鉴的好榜样；如果你有志于自我创业，成为一名成功的企业家，沃尔特·迪斯尼是你不可不知的人物；如果你正为业内的激烈残酷的竞争所苦恼，麦当劳、可口可乐或百事可乐的战略战术也许对你有所启发；如果你想紧跟时代潮流，尝试创办自己的网站或网店，网飞视频

、Zappos网络鞋店的创业史对你一定会大有裨益。

另外，捷蓝航空、LIPS快递在处理危机事件、进行业务改革方面的经验教训对商界人士都是宝贵的他山之石。

总之，这本小书，内容丰富有趣，故事真实感人。

读者可以从微观的企业个案，了解宏观的美国经济；从生动鲜活的企业家个人成长经历，体味商界沉浮的百味人生；从美国的消费经济特点，领略美国社会文化的特征。

译者认为，这本小书既可以作为商界从业人士决策和实践的参考资料，也可以成为普通读者茶余饭后、放松消遣的读物。

本书原文出版于美国New Word City，该出版机构是一家有20多年商业电子出版经验的传媒公司。

此外，本书中的很多文章被Huffington Post(美国最大的博客网站)、Forbes、Fast Company、The Economist、Business Week、New YorkTimes、ESPN.com、New York Post、The Associated Press等网站和杂志转载，影响广泛。

由于水平有限，译文中错误之处在所难免，恳请译界前辈、商务专家和广大读者提出宝贵的意见和批评，以便改进和提高。

孙宁 2011年7月12日

<<危机中的崛起>>

内容概要

New Word

City编著的《危机中的崛起(看美国商业巨头如何渡过经营危机)》将告诉你如何成功地处理风险及危机问题，从而把损失和混乱降低到最低程度。

书中列举了美国许多著名的企业成与败的实例，包括：

Bestbuy：全球最大的家用电器和电子产品零售商。

Home Depot：全球最大家装零售巨头。

JetBlue：美国一家廉价航空公司。

McDonald：世界最大的快餐供应商。

Netflix：世界最大的在线影片租赁商。

UPS：全球最大的快递承运商与包裹递送公司。

Zappos：美国著名网上鞋子零售商。

《危机中的崛起(看美国商业巨头如何渡过经营危机)》内容丰富有趣，故事真实感人。读者可以从微观的企业个案，了解宏观的美国经济；从生动鲜活的企业家个人成长经历，体味商界沉浮的百味人生；从美国的消费经济特点，领略美国社会文化的特征。译者认为，这本小书既可以作为商界从业人士决策和实践的参考资料，也可以成为普通读者茶余饭后、放松消遣的读物。

<<危机中的崛起>>

书籍目录

- 1 麦当劳：全球化形象重塑
 - 营销组合5Ps的力量
 - “梦幻之地”计划
 - 进入高端市场，扩展分支机构
 - 潜心策划，赢得世界
 - 麦当劳提供的经验
- 2 UPS快递永不停步
 - 褐色的诞生
 - 物流的逻辑
 - UPS的递送方式
 - UPS给你的启示是什么
- 3 Anderson带领百思买走向辉煌
 - 需要聪明的朋友
 - 奇客队领先
 - 未雨绸缪
 - 你向百思买学习什么
- 4 家得宝：将橙色精神进行到底!
 - 一个不同的信号
 - 商场里的围裙
 - 忠告加援助
 - 顾客的观点
 - 供应商和需求
 - 铸就成功
 - 家得宝给你的启示
- 5 捷蓝航空穿越情人节大冰暴
 - 蒸蒸日上
 - 因果报应
 - 恢复名誉
 - 措施得当
 - “一定有更好的模式”
 - 捷蓝航空公司给你的教训
- 6 可口可乐的传奇人物：Isdell临危受命
 - 亡羊补牢，尚未为晚
 - 摔瓶表真情，赢得众人心
 - 推心置腹，坦诚相待
 - 加足马力，提速前进
 - 理想黄金国，尽在成长中
 - 伙伴罐装商，和谐共相处
 - 技术创新，硕果累累
 - 大刀阔斧，重铸根基础
 - 可口可乐给你的教训
- 7 网飞视频创造幸福结局
 - 逆流而上的先行者
 - 追求一流服务
 - 先行一步

<<危机中的崛起>>

- 不遗余力地创新
- 网飞给你的启示
- 8 可爱的沃尔特大叔，非凡的成功之路
 - 一只米老鼠的诞生
 - 一个幻想被揭开了
 - 一个崛起的帝国
 - 完美的梦想
 - 一份引起不公正争议的遗产
 - 你向Walt学习什么
- 9 独特的Zappos网络鞋店
 - 一名个体业主的故事
 - 即产即运，库存透明
 - 关注顾客，百般呵护
 - 经济低谷，灵活应对
 - Zappos给你的启示
- 10 百事可乐的女掌门人：Indra Nooyi
 - 成长历程
 - 担当重任
 - 迎接全球挑战
 - 建设的时代，修正的时代
 - 百事可乐给你的经验教训

<<危机中的崛起>>

章节摘录

版权页： 潜心策划，赢得世界 当谈起他一手发动的公司转型时，Skinner经常用的一个词是“形象重塑”。

形象重塑过程不仅限于美国的麦当劳店。

麦当劳在全球的运营占其总业务的60%，发展速度远超国内。

这主要是因为公司近年来采取比较宽松的加盟标准，认识到不同文化需要不同版本的麦当劳。

海外麦当劳店与美国国内的兄弟店比，在设计、包装、菜单和店址上都不尽相同。

比如，如果你走进伦敦的麦当劳店，你会发现四周是橘红色的柱子，墙上挂着时髦的壁画，贴着红绿相间条纹的壁纸；在法国，麦当劳餐厅提供一系列小型食品（在法国，它们称作小食品；在英国，则称作小美味），价格在1美元菜单与核心价格之间；在印度，由于吃牛肉是犯忌的，因此巨无霸被叫做大公主，里面夹的是鸡肉；在德国，麦当劳一般出现在火车站旁，吸引的是一些所谓“受制而走不开”的顾客。

Skinner自豪地指出，全球75%的麦当劳店由当地人经营。

他认为，当地居民了解本地市场，与外来者相比，他们可以更好更快地适应消费者的口味，根据不同需要调整营业时间和装修风格。

对世界上任何地方的任何企业来说，下面这段话是一个真理：管理层对市场的了解越深刻，企业的绩效就越好。

麦当劳已经开始实施二次特许加盟计划，该计划准备在2010年，增加1500个由受过麦当劳培训的个体业主经营的店面。

把公司经营的店面卖给个体加盟者可以降低公司风险，便于计算利润率，改善现金流。

从长期看，还可以补充公司的金库，因为业主自营的麦当劳店比公司指派的、按小时取酬的店长管理的店效益更好。

这是麦当劳回归初衷原则的另一个例证。

我们所有人都应该经常重新审视自己的前提条件。

Skinner在艰难时刻仍有胆量利用公司良好的资产负债现状进行扩张。

<<危机中的崛起>>

编辑推荐

《危机中的崛起：看美国商业巨头如何渡过经营危机》介绍了十个知名的美国企业，应该是美国服务业在后金融危机时期快速复兴的典型代表。

这里有麦当劳、可口可乐、迪斯尼等这些百年老号、强势品牌，也有网飞视频、Zappos网络鞋店这些依托互联网技术发展的后起之秀、新潮领袖。

这些企业要么是走出困境，东山再起；要么是绝处逢生，柳暗花明；要么是奇思妙想，独辟新径；要么是大胆改革，重整旗鼓。

不论经历如何，这十家美国企业的共同之处是：企业管理者的改革和创新精神、坚持不懈地以顾客为导向的商业民主思想、始终不移的可持续发展目标。

<<危机中的崛起>>

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>