

图书基本信息

书名：<<CD-R商战武器案例解析:新世纪中国最佳商战(双碟装) (平装)>>

13位ISBN编号：9787894952653

10位ISBN编号：7894952656

出版时间：1900-01-01

出版时间：万方数据电子出版社

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>

内容概要

我国商界的战事此起彼伏，虽然招招式式还销显稚嫩，但毕竟已经是真枪实弹的较量，更何况其中也着实不管中国企业家“求存的智慧”求存的智慧和“求变的勇气”。

本读物集中体现了“最新”和“最佳”的特点。

《新世纪中国最佳商战案例解析》收录的案例都是国内商界的经典案例的分析。

其中囊括了2001年至今最具有代表性的企业商战事例。

其中不乏一些手法独到、创意十足的典型案例。

这套案例分析将是未来成功企业的致胜法宝和成功秘诀！

节目内容包括：中国商战案例分析；国外商战中的价格策略；21世纪商战新法宝；感表营销；广告设计的心理策略；商战中的间谍；中国家电业的两大发展趋势。

书籍目录

MP3-CD1

暗流涌动拓疆守土——中国轿车市场上的“双利”之战

迈克尔·波特：“在一个产业中，参加竞争的每一个公司都有显式的或隐式的竞争战略。”

吉利集团董事长李书福：“如果没有人敢于生产经济型轿车，那么，对于中国普通家庭来说，想让家庭装上‘四个轮子’自由自在地生活也就永远只是一个梦想。”

名人、商务通论剑PDA

名人营销经理赵强：“常上电脑行业竞争到现在的局面，已经完全不是某款产品对对方某款产品之间的较量，而是两条价值链之间的较量。”

杀毒软件赛场上的“加速跑”

北京江民公司总经理王江民：“从此后我们从吃肉到吃菜，他们从吃菜到喝汤”。

瑞星副总经理马斌：“如果江民公司要的，瑞星敢定要打！”

中国胶郑市场上演的“三国演义”

柯达公司主席邓凯达：“我很喜欢日本胶卷，但我更喜欢用柯达打败它，柯达是最棒的。”

中国手机市场上的群雄纷争

爱立信战略性退出，中国企业学着点儿，科健给中国手机“整容”，谁言“土妞”不如“洋妞”俏。

网络上的“义”“利”之辨

搜狐总裁张朝阳：“注册一个搜狐电邮，无异于注册了一种卓有效率的生活习惯。”

基于此，搜狐将为用户提供最成熟的免费电子邮件服务。”

新浪网总裁汪延：“今天在喊免费的人能维持多久？”

麦当劳与肯德基：中国斗“法”

如果你在中国某个城市的街头看见了“肯爷爷”的微笑，那就意味着不远处“麦叔叔”正向您招手，被吊起食欲的消费者肯定人在麦当劳或肯德基的门口徘徊，当最终走进其中一家时，就意味着中一家竞争的失利。

潮起潮落：火腿市场上的双雄会

双汇集团董事长万隆：“创业容易，发展难；把企业做大容易，做强难。”

MP3-CD2

啤酒巨擘：誓将商战进行到底

青岛啤酒老总彭作义：“前有狼后有虎，中间一群小才鼠，我们打完才老鼠打老虎”。

彩云之南的红潮

商战是实力之争，胆略之争，更是智谋之争 保暖内衣：寒冬里的热战

北极绒董事长吴一鸣：“现在国有企业正在改制，民营企业正在发芽生根，在这样一个多种经济成分，多种所有制混杂的平台上，要求市场非常有秩序是不大可能的。”

“洗”出来的英雄

联合利华董事陈继钧：“如果价格长期背离市场需求，产品就必将被消费者所淘汰。”

”

空调业：清凉背后的硝烟

春兰集团副总裁孔庆：“拿起价格战这样一个武器，关键就在于企业你自己有没有实力。

”

中国彩电业谱写的壮烈凯歌

TCL集团总裁李东生：“恶性价格战带来的后果是灾难性的，中国彩电企业必须从价格大战的怪圈中‘突围’。

”

创维董事长黄宏生：“不打价格战是最失败的‘企业总统’行业，谁不打价格战，谁就会像印尼前总统一样被赶下台！

”

国美：用资本构筑商战利器

商业资本不承担流通过程中的风险，而由产业资本代替承担，这是一种不合理的格局。

召唤英雄的中国房地产业

王石的万科创造了无数的辉煌，但同时也面临着许多严重的问题，尤其是万科“杀入”北京的路一直不平坦。

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>