

<<商业狂人王传福>>

图书基本信息

书名：<<商业狂人王传福>>

13位ISBN编号：9787115220141

10位ISBN编号：711522014X

出版时间：2010-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：张成良

页数：181

字数：150000

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>

<<商业狂人王传福>>

前言

对全球车市来说，2008年是个黯淡、落寞的年份。

处在金融风暴核心地带的美国，随着金融危机加深、经济衰退临近，美国车市陷入到1993年以来最严重的下滑困境。

2008年前三季度，美国新车销量同比下降超过20%。

欧洲、日本等发达国家的汽车市场，无一例外处于低迷不振的状态。

然而就在汽车业千家低迷、万户萧疏的当口，中国南方一家汽车公司却逆风而上，推出了全球首款双模电动车，这款车就是比亚迪F3DM双模电动车。

是什么样的企业有这样的魄力，在“汽车严寒”中敢于独树一帜、强势出手呢？

擎起比亚迪创新大旗的，就是有着“商业狂人”之称的比亚迪公司总裁王传福。

面对金融危机，许多企业家纷纷捂紧钱袋，以近似休克的冬眠疗法挨过寒冬，等候春风吹起。

王传福却把这看成是一次难得的机遇：在汽车行业蛋糕已经切割完毕的市场份额中，利用别人的冬歇期抢占市场份额。

市场“零和效应”也支持了他的想法和判断。

“零和效应”的原意是：实力相当的双方在谈判时作出大体相等的让步，方可取得结果，亦即每一方所得与所失的代数和大致为零，谈判便可成功。

全球汽车行业市场份额的分配中，在绝对数值相对稳定的情况下，欧美等西方国家的汽车业受金融危机影响较大，这就为其他汽车厂商留出了竞争空间。

当然，抢占市场份额并不是纸上谈兵，实力才是争取发言权的硬道理。

比亚迪凭什么能在汽车行业版块争得一席之地？

凭的就是打造“新能源汽车航空母舰”的前瞻性眼光。

2008年12月15日，比亚迪汽车对外宣布，比亚迪F3DM双模电动车正式在国内上市，售价为14.98万元人民币。

这款车性价比很高，是新能源汽车的佼佼者。

王传福说：“比亚迪F3DM双模电动车是全球第一款上市的不依赖专业充电站的电动车，在家用电源上慢充9小时便可充满。

”正是这独一无二的实用化充电优势，成为比亚迪挑战传统汽车业的重要法宝。

<<商业狂人王传福>>

内容概要

在2009年，比亚迪是中国最被看好的企业之一，巴菲特的橄榄枝更让其加速发展。
本书详细记录了王传福的创业历程，以及在比亚迪每一个转折背后王传福的付出与努力。
本书适合企业中高层领导、创业者、商业研究人士和对商业领袖感兴趣的大学生阅读。

<<商业狂人王传福>>

作者简介

张成良，2001年进入媒体工作，做过记者、编导和编辑，现为山东省散文学会举员。

在吉林电视台工作期间，新闻作品《重点保护保护谁？

》获第十四届中营新闻奖，另外十余件作品获中国广播电视经济新闻奖，吉林新闻奖、吉林广播电视新闻奖。

作者以新闻作品开始创作生涯，十年

<<商业狂人王传福>>

书籍目录

第一章 学术骨干变身“电池大王” 年轻处长只身闯商海 驾着马车赶超火车 创新精神打造冒险团队 思想深度决定你的高度 第二章 “带电作业”干汽车 电动汽车是中国汽车行业的发展机遇 电池大王造汽车 打破技术恐慌 挖空心思“带电作业” 第三章 三年默默培土 F3横空出世 回望秦川追寻蓝海 两耳不闻质疑声，一心只造F3 高瞻远瞩的棋手 第四章 冲破阴霾 对垒三洋、索尼显自信 暗战富士康 在争议声中前行 第五章 打造一个比亚迪王国 28个事业部，只有一个“头” 徽商情结维系上万人的纽带 4+2模式管理比亚迪 袋鼠模式多元扩张 比亚迪：成就你的梦想 第六章 突破外企技术壁垒 凿壁透光 引进国外先进技术 从流程创新走向自主创新 我们什么都能造 技术创新的先行者 第七章 另类营销不走寻常路 一个比亚迪品牌 精准营销 比亚迪反对价格战 一路同驰骋 第八章 以人为本的企业文化 企业文化 以人为本 造物先造人 人海战术奖掖贤才 打造温馨的比亚迪之家 第九章 合纵连横放眼世界 亮相国内外知名车展 吸引“股神”巴菲特入股 携手大众研发新能源 “到2025年比亚迪要做到世界第一” 第十章 后金融危机时代的新机遇 危机下的一线曙光 中国政府新能源政策适时助力 做“新能源汽车”领跑者 旺市看通用 淡市看比亚迪 满眼繁华的背后 第十一章 社会责任重于山 心怀慈善心 节能理念造汽车 附录 王传福个人荣誉 王传福创业大事记 比亚迪荣誉殿堂 后记

<<商业狂人王传福>>

章节摘录

尽管中国发展电动汽车的做法呼之欲出，但电动汽车研发的技术难关也实实在在地摆在那里。

2000年在规模空前的北京第六届国际车展上，世界汽车界的十来家领军企业推出了180多辆可谓“高、精、尖”的汽车参展，一些关注21世纪汽车发展趋势的人士注意到：参展车中98%以上是燃油汽车，纯电动汽车少得可怜，只有三四辆，而且性能不是很高。

面对这种状况，部分人士认为，电动车的技术难关不可逾越，想用其取代燃油汽车是根本不可能的，中国在发展电动汽车方面纯属浪费时间和精力。

另一部分人的看法却与此大相径庭。

他们认为，中国在燃油汽车的设计、制造方面确实与国际先进水平相差很远，然而在电动汽车应用高新技术、发展关键技术方面，却基本处在同一起跑线上；中国应该更加坚定信心，将电动汽车作为切入点，实现21世纪中国汽车工业技术的跨越式发展。

中国工程院院士陈立泉表示，中国有很多发展锂离子电动汽车的优势。

首先是资源优势，世界上锂的存量大概有一半在中国，例如，在青海、西藏蕴藏了大量的锂，这个资源优势是得天独厚的。

其次是技术优势，中国从20世纪90年代初就开始研制电动汽车，起步比较早，与各国站在同一个起跑线上。

同时，中国是稀土资源大国，稀土的合金在全球产量第一，而电机就是用稀土材料做的，这也是技术上的一大优势。

陈立泉院士还提到，除了电动汽车的诱人前景，与电动汽车相关的产业也得到了前所未有的发展。

现在中国、日本和韩国是世界上锂离子电池产量最大的三个国家，日本第一、中国第二、韩国第三，这种局面可能在电动汽车动力电池方面也会维持下去，可以说中国的电动汽车电池和电机研制水平与世界先进水平相差无几，有些甚至处于领先地位。

面对这些优势，王传福在已经掌握了锂电池高端技术的前提下，开始把目光投向中国的电动汽车市场，做出了创业人生的又一次重大转向。

<<商业狂人王传福>>

后记

未来世界是绿色的世界，这是汽车行业人都心知肚明的事实，但是技术难关如同一道难以逾越的堑壕，横亘在所有汽车人的面前。

笔者2001年进入媒体工作以来，始终关注着中国新能源汽车的发展，因为在新能源汽车领域出现了黄皮肤中国人的身影，他们甚至走在了前列，这其中最惹人关注的就是王传福——一位本来与汽车不沾边的“电池大王”。

作为一家新兴的民营汽车企业，比亚迪的汽车之路充满了争议和戏剧性。

2006年以F3探路国内汽车市场获得意外成功后，比亚迪似乎突然之间找到了灵感。

从2007年出豪言未来要做到产销量中国第一、全球第一，到“股神”巴菲特入股，关于比亚迪的新闻从来就没有停止过。

从新能源汽车，到比亚迪电动汽车，再到比亚迪的创造者王传福，如同一个长焦镜头的渐次推进。

在推进过程中，视野里越来越清晰的，正是被媒体称为“商业狂人”的王传福。

从2007年开始，笔者就开始收集有关王传福与比亚迪的相关资料，随着关注的不断深入，技术出身的王传福的形象越来越具体生动。

在众多无休止的争议与质疑背后，我看到的是怀揣新能源汽车技术走在自主创新路上的行路者，不论是从民族产业，还是从自主创新的角度，我都抱支持的态度：睡在襁褓里的婴儿，总有长大成人的一天，不能因为她现在的弱小而鄙夷甚至诬蔑她。

自主创新的品牌不在今天，主要在于未来，她确实值得我们期待。

本书历时半年，先后几次调整行文结构，近日最终脱稿，但愿本书为刚刚起步的中国自主创新工业加一下油，出一点力。

编著本书的过程中，所幸得到了助手曲慕娴的帮助，她对本书第三章、第七章和第九章以及其他部分章节的撰写都做出了贡献，她是我的学生，在这里对她表示感谢，同时也希望她通过这次锻炼，能够迅速成长起来。

<<商业狂人王传福>>

编辑推荐

《商业狂人王传福:巴菲特最看好的中国企业家》:作为企业家,我的天职就是为企业的投资者带来回报,为企业扩张市场份额,获取利润。

当我发现汽车业这块中国市场上潜力最大的蛋糕时,我冲上去都嫌慢,我要扑过去!

我们的企业只有一种声音,没有第二种声音,这样才能保证决策高效,只有高效才能适应高成长。

你和别人一模一样的打法,你凭什么打赢?

所以,必须你打你的,我打我的。

在市场管理上,我们特别强调信息流,要努力做到单纯,最简单的就是市场和研发在我个人身上合而为一!

我不认为管理一个企业很麻烦,只要把研发和销售抓住,企业再乱也乱不到哪里去!

作为企业家,你一定要记住:真正的机会会伪装成陷阱,真正的陷阱会伪装成机会。

很多初生的创业者,他们膜拜着前人的成功,雕刻着他人的模式——产品相同、名称相同、广告词雷同、价格不相上下、渠道不分你我……一窝蜂的结果是。

你有我有大家有,你死我死大家死。

发展企业与人生成长一样,就像是攀登一座山,而找山寻路却是一个学习的过程,我们应当在这个过程中,学习笃定、冷静,学习如何从慌乱中找到生机。

比亚迪计划在2015年成为中国第一的汽车生产企业,2025年成为全球第一!

他何以在熊市中吸引巴菲特入股他何以在全球金融危机中逆流而上他何以一年身价暴涨数百亿,成为中国新一代首富解读巴菲特最看好的中国企业家——商业狂人王传福王传福大事记·1966年,生于中国安徽无为。

- 1995年2月,创建比亚迪公司。注册资金250万元人民币,员工20人左右。
- 2001年,荣获“中国民营企业新秀奖”。
- 2002年,被评为中国优秀民营企业家。
- 2002年7月,比亚迪在香港主板上市,创下了当时54支H股中最高发行价纪录,股票代码1211.HK。
- 2003年1月22日,比亚迪公司跨行业收购西安秦川汽车有限责任公司,成立了比亚迪汽车有限公司。
- 2003年,比亚迪镍镉电池产量达到4亿只,位居世界第一。
- 2004年1月13日,被《财富时报》评为“2003年汽车十大新闻人物”。
- 2004年2月16日,比亚迪锂电池市场占有率20%,位居世界第二。
- 2005年1月23日,在“《经理人》2004年度中国商界MVP金奖”评选中,荣膺“10位最有价值的新生代企业家”之一。
- 2005年4月16日,比亚迪汽车在西安宣布首款新车F3正式下线。
- 2006年,比亚迪汽车累计完成销量63153辆,同比增长472%,成为国内增长最快的自主汽车企业。
- 2006年,以24亿元身价排名“胡润百富榜”第31位。
- 2007年,荣获《中国汽车报》颁发的“最具前瞻力CEO”称号。
- 2008年,被评为“30年十大推动人物”。
- 2009年9月28日,以350亿身价位居“2009胡润中国百富榜”榜首。

<<商业狂人王传福>>

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>