

<<找到利润源>>

图书基本信息

书名：<<找到利润源>>

13位ISBN编号：9787501950157

10位ISBN编号：7501950156

出版时间：2005-11

出版时间：轻工业出版社

作者：华尔街日报

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>

<<找到利润源>>

内容概要

本书上篇深入研究了美国众多知名企业的削减之道，从中分析并寻找真正具有实践性的成本削减方法；下篇对多种增长方式进行了深入分析。

<<找到利润源>>

书籍目录

上篇1.削减成本的艰辛之路2.对医疗费开出的猛药3.全线挤压4.精致的平衡艺术5.产业海外转移的利弊之争6.精干型购物7.细微之处8.渴者愈渴下篇9.寻求最佳增长方式10.把握浪潮11.收购.....再收购12.耐心地增长13.新的地平线14.漂亮的网络策略15.连锁反应16.越少反而越好17.向上游挺进18.多了还能再多19.公司改革升温20.为了与亚马逊一战

<<找到利润源>>

章节摘录

书摘像大公司那样采购 出于控制成本的压力，该公司比其竞争对手早了好几年来到工资水平较低的中国大陆开办工厂。

同样是出于成本考虑，他们在关键部件采购方面执行了单一供应商策略，而这种策略被许多同行视为畏途。

目前唯冠国际正为施乐、eMachines和捷威公司((Gateway)的低端电脑销售部提供产品，有了如此强大的客户群体作为后盾，唯冠国际所获得的成本价格可与三星电子(Samsung Electronics)和飞利浦电子(Philips Electronics)这样的巨头相媲美。

当其他的显示器制造商正忙于从传统显示器制造业中抽身而退时，唯冠国际却认为凭其低成本战略，就算传统显示器行业处于萎缩之中，公司依然有利可图。

该公司的战略显示了成本削减的创意并不会自然产生，而且削减成本的方法也可能充满风险。

为了规避风险，公司高管步步为营把产品推向了全世界。

虽然唯冠国际并不是显赫的知名国际品牌，但是其国际业务结构却相当平衡，亚洲、欧洲和美洲的业务在其收入来源中正好鼎足三分。

“我们关注自己的竞争对手，”王明俊说道，“因此我们知道自己就是成本最低的制造商。

”但是如果该公司的工厂不在中国，那么其一切优势都将化为乌有。

正如许多正在努力降低工资成本和管理费用的公司一样，唯冠国际所处的地点对其利润水平有着决定性的作用。

在中国，很多员工正为了一份月薪130美元的工作而争得头破血流，而供货商通常近在眼前。

迁移至中国大陆的决策促进了唯冠国际的增长，进驻中国大陆增强了该公司的部件采购力量并且还产生了其他规模效应。

“生产规模的扩大使我们更能节省成本，而且收入更加稳定。

”王明俊坦言。

唯冠国际并没有像大部分显示器厂商那样，急于从传统的CRT(阴极射线)显示器中抽身而出，转而投向新技术的怀抱，王明俊正在酝酿一种更加稳健的逐步退出方式。

在产业调整的浪潮中，唯冠国际虽然看似缓慢但却是真正的佼佼者。

这并不是说唯冠国际会完全忽略技术进步。

目前该公司计划根据市场需求来拓展其生产范围，向新型的LCDC平面液晶显示器迈进。

与此同时，唯冠国际并不放弃传统的CRT显示器制造。

虽然分析人士都预测说传统显示器市场会在未来几年内出现崩盘。

但是唯冠国际还是计划扩大传统显示器业务规模，以进一步占领某些高端显示器厂商退出的领域，并借助扩大的规模来更好地缩减成本。

王明俊的理由是，纵然CRT显示器市场在萎缩，但是至少这个市场在未来5年之内还会继续存在。

他认为某种技术的消亡并不代表市场机遇的完全丧失。

P34-P36

<<找到利润源>>

编辑推荐

《华尔街日报》、《亚洲华尔街日报》、《华尔街日报欧洲版》、《巴伦周刊》及《财智月刊》联合推荐，全球权威财经媒体为您解析知名企业有效削减成本，回归告诉增长的成功经验。

获得利润——这是企业生存的惟一目标。

但如何才能有效实现这一目标呢？

本书给出了答案：削减成本与增加收入。

但现今问题是，削减成本绝非易事，增加收入也不容回避。

本书深入研究了美国众多知名企业的削减之道及增长方式的经验之谈，内容丰富，分析入理精辟，实践性强，对处于激烈竞争中的企业和个人获取更大的成功有较大的启发意义。

<<找到利润源>>

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>