

<<苏宁仁帅张近东>>

图书基本信息

书名：<<苏宁仁帅张近东>>

13位ISBN编号：9787511701770

10位ISBN编号：7511701779

出版时间：2010-1

出版时间：中央编译出版社

作者：陈阳

页数：229

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>

<<苏宁仁帅张近东>>

前言

人性的光辉与力量一直是我们不断倡导与推崇的。

正是有了这种力量，人类的精神文明才有传承和演绎的可能。

它能启迪成长者，让他们获得奋发向上的动力，这也是所有名人传记所具备的力量。

而这种力量到底指的是什么——是辛苦累积的财富？

是社会地位和名誉？

还是高高在上的荣耀感？

我想这些都不是。

这种人的力量，应该是最大限度地发挥出自己的天份，影响和感染周围的人，让他们遵循内心的“善”和“正义”，也实现自己的人生价值。

而本书从“仁”的角度，来激发这种力量的产生，在我看来是非常有远见和智慧的。

张近东所具备的这种力量，体现在他对“仁”字的演绎上。

我觉得这个过程就像是在修习太极，张近东在自己修炼的过程中，深深地感染了周围的人，自己在修齐治平的同时，也让跟随的人实现了价值、获得了成功。

有“仁”的思想还不够，最主要的是我们要让“仁”的精神发挥价值，而这无疑更具有当下的意义。

这几年中国的经济发展很快，很多人经不住权力与欲望的诱惑，突破了道德的边界，荒芜了心灵的家园。

试想如果不加以控制，这种恶性的经济发展将会把我们带向何处？

而此时，用“仁”的观念来重设道德边界，呼唤一种新的商业文明，才可能使中国经济驶上健康的发展之轨。

<<苏宁仁帅张近东>>

内容概要

张近东所具备的这种力量，体现在他对“仁”字的演绎上。

我觉得这个过程就像是在修习太极，张近东在自己修炼的过程中，深深地感染了周围的人，自己在修齐治平的同时，也让跟随的人实现了价值、获得了成功。

有“仁”的思想还不够，最主要的是我们要让“仁”的精神发挥价值，而这无疑更具有当下的意义。

这几年中国的经济发展很快，很多人经不住权力与欲望的诱惑，突破了道德的边界，荒芜了心灵的家园。

试想如果不加以控制，这种恶性的经济发展将会把我们带向何处？

而此时，用“仁”的观念来重设道德边界，呼唤一种新的商业文明，才可能使中国经济驶上健康的发展之轨。

<<苏宁仁帅张近东>>

作者简介

陈阳，专业财经记者，现供职于一家知名营销杂志，对财经尤其是营销领域有长期的关注和思考，在各大报纸杂志发表文章累积达30多万字。
与人合著有《资源与竞争》等。

<<苏宁仁帅张近东>>

书籍目录

引子第一篇 峥嵘二十年：苏宁成长史十年磨一剑，霜刃未曾试。

——唐·贾岛《剑客》从南京宁海路的小店铺到中国首屈一指的连锁霸主，苏宁的每一步发展都凝聚了张近东的心血。

二十年间他专注于磨砺，不事张扬，而天道酬勤，苏宁这柄长剑如今已显露锋芒。

一、1990年南京宁海路的200平方米二、年轻的千万富翁三、1 vs 8的较量四、三次艰难的转型五、开店，开店，还是开店六、系统再造七、看不见的后台八、苏宁何处去第二篇 “美苏” 争霸：寡头竞争时代的对手后之发，先之至，此用兵之要术。

——《荀子·议兵》从跟跑到领跑，张近东诠释了后来居上的绝佳案例。

在与国关的抗衡中，苏宁坚持了自己的道路，并笑到最后。

张近东和苏宁用事实证明了一个企业只有恪守准则，才能建常青基业。

一、棋逢对手：毁誉参半黄光裕二、中原逐鹿：混乱时代的竞争三、短兵相接：并购狂潮的背后四、后来居上：苏宁反超国美五、各行其道：路径决定命运六、商帮文化：当潮商遇到苏商第三篇 和谐共生：张近东的人际关系学上善若水。

水善利万物而不争。

——《道德经》商业者，商略之业也。

张近东的成功，很大程度上得益于其对各种关系拿捏到位的处理和把握，他强调与员工、合作者甚至竞争对手的和谐共生。

唯其不争，故天下莫能与之争。

一、联厂商：专业分工，合作共赢二、平对手：先礼后兵，点到为止三、抚员工：制度管理，家庭氛围四、济天下：回报社会，服务国家第四篇 仁者无敌：张近东的商业智慧樊迟问仁，子曰：“爱人”

——《论语》张近东是一位颇具企业家精神的企业家，创新意识让他的事业蒸蒸日上，而社会责任心更诠释了他那种超越于商业的梦想，也让我们看到中国传统文化在他身上的烙印：兼济天下，仁者爱人。

一、正本清源：什么是企业家精神二、创新为王：诠释企业家的本质三、基业长青：超越于商业的梦想四、中西合璧：张近东的商道人生

<<苏宁仁帅张近东>>

章节摘录

在1995年以前，张近东坐拥千万身家，但住的依然是100平方米的房子。

虽然他很快就有了一辆宝马车，但是这车更多的是为了生意上的往来，用来接送商界的朋友而不是为了炫耀自己的财富。

在看待财富上，张近东达到了少有人及的淡泊。

同样是白手起家，同样都经历过困顿的童年，老对手黄光裕在暴富之后，其表现就跟张近东很不一样。

黄光裕行事张扬，乐于用金钱来证明自己的能力，支撑自己的自信。

国美在上海举行家电峰会，召集众多供应商开会，黄光裕就要求司机把自己的奔驰600从北京开到上海去机场接他。

而去会场的车队编号都超过50，可见其张扬。

黄对财富的控制欲望很强，在国美，控制权牢牢地掌握在黄光裕的手上，在国美借壳上市以后，黄光裕个人就掌控了香港上市公司中国鹏润约97.2%的股份。

虽然近几年，黄个人的股权有所稀释，但是被分权的对象都是黄的家族成员，并且黄光裕也一直保持着自己在国美一股独大的局面。

在股权的处理上，张近东却很推崇财聚人散、财散人聚的理念，尽管苏宁跟国美一样，都100%属于创始人个人奋斗的产物，但是张近东却一直在刻意地淡化“个人努力”、“家族奋斗”的概念，坚持“强化”苏宁团队的集体奋斗。

在上市后，更是大气地把自己所拥有的股权进行了稀释，使得苏宁的几位高管都拥有了数量不等的股权，一跃成为千万、亿万富翁。

当然，这些都是后话，在千万级的财富砸中张近东之前，张近东也做了非常大的努力。

位于宁海路的小店开业以后，还只能算是小老板的张近东忙得团团转。

业务、销售他都亲力亲为，甚至开发票、数钱这样的活儿都要自己动手。

业务繁忙的时候，他还是促销员，空调搬运工。

脑子活络的张近东虽然有了春兰空调这个非常好的资源，但是他并没有满足于此，除了做商品零售以外，还做空调批发，除了做春兰空调以外，他还南下广东批发进口空调。

在那个产品紧缺的年代，货物就意味着钱，所以只要一有消息，张近东就会马上背起包冲过去。

从南京到广东的火车他不知道坐过多少趟，在火车上他特别喜欢吃炒花生米，乃至一直到今天，苏宁电器大厦内的招待酒店都有这份招牌小吃。

1991年的春节之后，南京的天气就热了起来。

张近东欣喜地发现，自己无意间进入了一个非常有前景的行业，财富来得如此之快，想不赚钱都难。

但是刚创业的张近东也不得不面对很现实的问题。

他的创业资金太少了，10万块的启动资金对于当时进货单价就为5000元的空调来讲无异于杯水车薪，更何况还有其他必须的开支。

资金成为了制约早期苏宁发展的一个重要因素。

但是张近东毕竟是张近东，这个问题没有难倒他。

不然也就没有了苏宁以10万自由资金做到2000万销售额，不到一年时间内资金周转200圈的故事。

张近东非常自然地做起了批发业务以加快资金周转（很难讲那时候张近东头脑中有资金周转率的概念）。

而批发需要货源，货源需要钱，问题似乎还是没有解决。

张近东很敏锐地认识到了当时的市场环境，并在此基础上做了营销上的创新。

在上个世纪的80年代末、90年代初期，是明显的短缺经济时代，供不应求典型的特征。

张近东就利用了这一点。

<<苏宁仁帅张近东>>

媒体关注与评论

我曾经讲过一句话，苏宁要成为中国的沃尔玛。

我今天再讲一句，苏宁要超过沃尔玛！

——温家宝总理寄语张近东一群人在跑步，忽然其中一人有了自行车，速度加快；不久，跟随者也有了自行车，可那人忽然又有了汽车；等跟随者有了汽车后，那人忽然到了机场，登上飞机，连影子都不见了。

——张近东从三足鼎立到两强相争，一天开店52家，他用速度迎接挑战。

2006年荣登沪深股市个人财富冠军，但他不言止步，追赶沃尔玛，打造百年老店。

——2006CCTV年度经济人物颁奖词在家电零售江湖征战的第19个年头，他与公司一同坐上了行业老大的位置。

这个内敛温和的企业家，正在显露锋芒。

首次海外并购、全面超越对手后，他已开始下一个20年的布局。

——《中国企业家》2009年度最具影响力的25位企业领袖创业19年来，张近东一直坚持自主品牌创新，在经济全球化、国际竞争不断加剧的背景下，克服重重困境，这本身就显示了中国企业家非凡的勇气与能力，同时也通过自己的行动，展示了本土企业家的良好形象和高尚情操。

苏宁品牌在赢得生存和发展的同时，也增强了民族的自尊心与自豪感。

——《21世纪经济报道》2009年度十大华人经济领袖

<<苏宁仁帅张近东>>

编辑推荐

《苏宁仁帅张近东:连锁首富的商业智慧》：张近东简介1963年，出生于安徽天长。

1984年，毕业于南京师范大学中文系。

1990年，创办了苏宁交家电，专营空调。

1996年，进入扬州市场，开始走出南京探索家电连锁之路。

2000年，停止开设单一空调专卖店，全面转向大型综合电器卖场。

2004年，在深交所中小企业板上市，成为中国家电连锁IPO第一股。

2006年，被评为CCTV2006十大年度经济人物。

2008年，担任全国政协委员、中华全国工商联副主席、苏宁电器集团董事长。

<<苏宁仁帅张近东>>

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>