

<<施振荣开讲>>

图书基本信息

书名：<<施振荣开讲>>

13位ISBN编号：9787547013144

10位ISBN编号：7547013147

出版时间：2010-12-9

出版时间：万卷出版公司

作者：施振荣 著 黄亦筠 等整理

页数：185

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>

<<施振荣开讲>>

内容概要

品牌、国际化、接班人始终是企非常青需要面对的三大命题。

作为一名杰出的创业家、企业家，施振荣先生无疑在这三个方两都树立了成功典范。

他不仅打造了宏碁帝国，创造的微笑曲线理论也已深入人心，成为决策者、学术界、产业界的重要依据。

在过去的十几二十年，能够一开口就让忙碌又自负的企业家们停下手头工作，听一听，想一想...这样的企业领袖屈指可数，施振荣是其中的一位。

在宏碁及台湾务代表企业的品牌构建之路中，有许多值得借鉴与学习之处，跟随施振荣，企业家们能够学到的不止是知识，更是经验!

创造世界一流的民族品牌已是全球华人共同的期望。施振荣缔的宏碁及台湾各晶牌的成功证明了，民族品牌实现升级绝非虚无缥缈的理想。

从中国制造到中国创造，需要强有力的晶牌拉动。

塑造一个品牌有多难，路有多远，施振荣的故事可以告诉我们很多。

从代工、代为设计制造到创立自有品牌，企业在品牌经营的道路上，面临哪些挑战与机遇?突围的关键又在哪里?本书将给你答案。

<<施振荣开讲>>

作者简介

施振荣

宏碁集团创办人，现为智融集团董事长。

1944年出生于台湾鹿港，交通大学电子工程研究所毕业；1976年创立宏碁；1992年获交通大学颁授名誉工学博士；2004年底自宏碁退休后，与昔日事业伙伴成立智融集团。

1989年被《财富》杂志评选为“与亚洲做生意不可不认识的25位人物”之一；1995年获《世界经理人文摘》“全球15位最能创造时势的企业家”之一；1996年被《商业周刊》评选为“全球25位最杰出的企业管理者”之一，同时也是著名的绿色台商。

在台湾素有“品牌先生”之称，以自身打造品牌之路的经验，倾力在台湾推动“品牌运动”。他所提出的“微笑曲线”理论，已是台湾当代企业发展史上不容缺席的篇章，更影响了众多内地企业家。

<<施振荣开讲>>

书籍目录

引言 第一部分 构建经营品牌的战略性思维 第1章 品牌十问 第二部分 台湾品牌策略的产业升级之路 第2章 大同电饭锅：为什么可以长销五十年？ 第3章 黑桥牌：也开始卖德国香肠了？ 第4章 牛肉面：能成为台湾面的代表吗？ 第5章 百年老店：怎么走出老宅，擦亮招牌？ 第6章 蝴蝶兰：怎么对抗国际级大企业？ 第7章 折叠车：为什么可以骑到国外去？ 第8章 机能布：杠上GORE—TEX？ 第9章 精密机械：是谁撑起巨大机械，鸿海精密？ 第10章 小小笔记本：能让二线厂大翻身吗？ 第11章 台湾电影：怎么拍才能卖座？ 第12章 旅游业：拍婚纱也能做旅游？ 第13章 品牌专业服务：能让三百元的商品卖出八百元？附录 施振荣：善解人生

<<施振荣开讲>>

章节摘录

“他（庄伟中）告诉我说，这个时代要做品牌，一家店一家店开太慢了，”庄英尧笑说，“他说得上天下海地做。

”现在，丸庄的网络购买人数每年都有五成以上的增长。

其中很特别的是郭元益。

和其他第三、四代接手带来新观念的模式不同，他早在1986年，第三代经营者在任时，就开始引进专业经理人制度，往外看，追求创新。

到现在第四代经营，除了总经理姓郭，高阶部门主管中再没有其他家族成员。

在百年老店重生的过程中，取得老与新的巧妙平衡是关键课题。

“有历史、有文化的企业能永续经营到今天，一定有核心的元素。

”曾在欧洲旅居好几年，对欧洲百年以上企业有许多观察的叶明水指出，重要的是这样的核心竞争力该怎样重新定位。

传统与原有的知名度让这些店有着比一般企业打品牌更高的立足点，但在保留旧传统的同时，它们也要和消费者一同与时俱进，这就是百年老店重新定位所面临的挑战。

不论走进哪一家新开的度小月店铺，尽管喜爱室内设计的洪秀宏摆脱了之前度小月店面只求好清洗，而单用白色磁砖的店面装潢，开始追求精致美感，他们也不偏离台南小吃的主题找配菜，且一进门，一定会有一副煮担仔面的传统工具摆在那里。

<<施振荣开讲>>

编辑推荐

从中国制造到中国创造，看台湾品牌策略如何破解产业升级之路。
深度观察20年产业升级之路，《中国企业家》《商业价值》《IT经理世界》《第一财经日报》《中国经营报》5大顶级财经媒体联袂推荐。

<<施振荣开讲>>

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>