

<<史玉柱谈创业>>

图书基本信息

书名：<<史玉柱谈创业>>

13位ISBN编号：9787807473060

10位ISBN编号：7807473061

出版时间：2009-1

出版时间：孙富鑫 深圳出版发行集团，海天出版社（2009-01出版）

作者：孙富鑫

页数：249

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>

<<史玉柱谈创业>>

前言

他，曾经是中国企业界“最著名的失败者”，现在却是拥有数百亿资产的商业巨人。

他，是一个传奇的创业者，缔造了中国企业史上经历“白手起家——辉煌顶峰——跌到谷底——再回到顶峰”的唯一个案。

他，是中国最顶尖的营销策划大师，“脑白金”、“黄金搭档”、《征途》、《巨人》都出自于他的手。

他说：“我的成败都轰轰烈烈！”

”他说：“营销是没有专家的，唯一的专家是消费者。”

”他在《赢在中国》栏目中对创业者说：“赚大钱还是赚小钱，取决于你的战略。”

”他就是史玉柱，《赢在中国》评委，巨人网络集团有限公司董事长。

在中国经济改革的浪潮中，史玉柱无疑是具有传奇色彩的创业者之一。

从一穷二白、白手起家的创业青年，到全国排名第八的亿万富豪，再到负债两个多亿的“中国首穷”，再到身家数百亿的资本家，史玉柱演绎的商业传奇，情节之丰富、命运之跌宕，超乎商业小说的想象发挥。

中国有很多企业家倒了就倒了，鲜有还能活过来的。

史玉柱是一个例外。

当巨人大厦彻底失败时，他承诺“欠老百姓的钱要还”。

东山再起，赚了钱之后的史玉柱开始清偿巨人大厦的债务。

<<史玉柱谈创业>>

内容概要

《史玉柱谈创业》精心整理了史玉柱众多精彩的创业语录与管理言论，让读者很容易就能直入史玉柱的内心，感受其创业人生的经验与教训总结；倾听史玉柱的创业教诲，感受其营销与管理的真谛。因此，在某种意义上可以说，在当前的有关描写史玉柱的书中，这是一本最值得读者一读的书，也是距离史玉柱最近的一《史玉柱谈创业》。

《史玉柱谈创业》定位为创业者、管理者的行动指南；企业培训、员工职场学习读物；年轻人、白领人士的励志读本；领导者、成功者的决策参考。

<<史玉柱谈创业>>

作者简介

孙富鑫，企业观察专家，资深营销管理顾问。
曾为数十家企业提供营销策划、管理咨询、企业内训服务。
近年来，长期观察研究史玉柱营销手法。

<<史玉柱谈创业>>

书籍目录

第一章搞企业越简单越好——史玉柱忠告创业者不诚信的成本十分巨大创业初期不能股权分散做企业，要大胆设想细心求证给员工高薪，企业成本最低简单、简单、再简单一个人一生只能做一个行业企业没有现金，就像人没有血液第二章找到好的商业模式，就能赚钱——史玉柱论创业信念赢在商业模式遵纪守法，获取最大利润从一开始做事就应该规范要做好最坏的打算背着污点做不了大事第三章聚焦、聚焦、再聚焦——史玉柱论低谷时期调整策略不灰心：心态归零果断地放弃聚焦、聚焦、再聚焦选择自己熟悉的项目认真反思，总结教训第四章企业的四大内伤——史玉柱论企业失误管理失误资金结构失误资金的流动性太差应收款或者说债权过大口号式企业文化的失误决策失误第五章试销市场快不得，全国市场慢不得——史玉柱论营销手法试销市场快不得滚动开发市场注重金字塔的底部建立全国营销网络好产品形成好口碑易于传播的品牌名称消费者是唯一的营销专家第六章做广告，就是在走钢丝——史玉柱论广告与软文广告广告再广告珠海巨人集团形象广告广告原则：让观众记得住脉冲式的广告轰炸“软文”炒作保健品的礼品营销第七章制度大于人情——史玉柱论创业管理管理的目的对干部要充分授权团队执行力制度大于人情抓住最关键部位的细节第八章领导的内心要真诚——史玉柱论员工管理对员工要真诚一定要尊重部下只认功劳不认苦劳坚决不用空降兵第九章走精品路线——史玉柱论网游发展战略研发战略精品战略社区化战略第十章网游就是在钱上跳舞——史玉柱论网游投资在互联网里寻找机会网游就是在钱上跳舞在玩家需求上创新走出宿命论我做网游心安理得第十三章人气是赢利的关键——史玉柱论网游商业模式赚有钱人的钱细分商业模式商业模式思考关注产品生命周期人气是赢利的关键第十二章实业经营+金融投资——史玉柱论企业投融资卖楼花：准资本时代实业与投资相结合卖掉“脑白金”看好银行赢利模式巨人网络上市上市后的并购第十三章我是后来者——史玉柱论创业人生我的好处是勤奋他们都叫我“史大胆”从前还是太顺对媒体敬而远之二次创业——苦了结全部债务我是后来者我对道德要求比较高附录一 史玉柱精彩语录附录二 史玉柱个人档案后记参考文献

章节摘录

第一章不诚信的成本十分巨大常有人问通用电气的当家人韦尔奇：“在通用电气，你最担心什么？什么事会使你彻夜不眠？”

”这位在全球备受推崇的CEO回答：“诚信。

”他明确告诫员工，诚信是通用电气全体员工100多年来所创造的无价资产，如果违反了这两个字，公司将停滞不前。

“没有什么东西，无论是完成业务指标、上级的命令还是为了客户服务，能比行为正当、坚持诚信更为重要。

”韦尔奇的经验总结令人深思。

史玉柱对诚信也有着其切身的体会，他说道：我还老百姓钱的时候，大家都说我很诚信，实际上是因为什么，是因为我曾经不诚信过，在我困难的时候，我对老百姓的承诺，没有兑现。

因为我没有兑现，我发现这个成本太高了，对我的未来的路成本太高，以至于以后我对自己这方面要求就很高。

我说三年之内我要把他们的钱还掉，满了三年我没有还出来，老百姓那时候是很痛恨我的，看到他们对我愤怒的眼光，那种打击是非常大的。

所以我后面这些东西，实际上我是在补我过去的过失。

做任何一件事或者违反任何一个规则，都是要付出成本的。

只不过我觉得作为一个企业，你不诚信而付出的成本是十分巨大的，这个都是血的教训换来的。

后记

《史玉柱谈创业》在写作过程时作者查阅、参考了与史玉柱及巨人网络有关的大量的文献和作品，并从中得到了不少启悟，也借鉴了许多非常有价值的观点及案例。

但由于资料来源广泛，兼时间仓促，部分资料未能（正确）注明来源及联系版权拥有者并支付稿酬，希望相关版权拥有者见到本声明后及时与我们联系（qlyejaslwel@126.com），我们都将按国家有关规定向版权拥有者支付稿酬。

在此，深深表示歉意与感谢。

由于写作者水平有限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者指正。

另外，感谢林欣财、罗初兴、关洪霞、黄世佳、傅雪辉、吉美婷、周著燕、杨进等人参与编写此书并付出的辛勤劳动。

<<史玉柱谈创业>>

媒体关注与评论

第一次，他上演了一个成功的版本，第二次，演绎了一个失败的案例；这一次，他从哪里跌倒就从哪里爬起，并完成了对企业家精神的定义，执着，诚信，勇于承担责任。

——2001CCTV中国经济年度人物颁奖词如果说有人告诉我史玉柱为人不错，我就会认为说这话的人为人不错，其实在我心里，对史玉柱的认可与否，成了我判断人的一个重要因素。

——中央电视台《赢在中国》总制片人王利芬摔了跟头的人，甚至饿了肚子的人，知道钱多金贵，拿到了这个钱以后，还想到先把该还的账还清，然后重新起步。

我觉得他就有做大事的这种潜质。

——联想控股董事局主席柳传志

<<史玉柱谈创业>>

编辑推荐

史玉柱，一个传奇的创业者，当之无愧地成为了“励志照亮人生，创业改变命运”的创业榜样。
《史玉柱谈创业》介绍的是对创业者、管理者的忠告与提醒，是史玉柱成功创业思维、营销与管理真经、商道智慧精华的精彩读本。

<<史玉柱谈创业>>

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>