

<<王传福谈创业与管理>>

图书基本信息

书名：<<王传福谈创业与管理>>

13位ISBN编号：9787807479659

10位ISBN编号：7807479655

出版时间：2011-1

出版时间：海天出版社

作者：李东利

页数：247

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>

<<王传福谈创业与管理>>

前言

王传福是一个善于创造奇迹的人。

从白手起家到身家百亿，王传福用了14年的时间；从胡润百富榜上的第103位到跃至榜首，王传福用了1年的时间；进入电池产业，王传福领导下的比亚迪是先天不足的新入行者，后来成为全球电池业的老大，是一个让全球所有竞争者尊重(或者还有些害怕)的对手。

比亚迪作为近年来的车市黑马，在中国汽车市场已然是一股新锐势力。

在中国，王传福领导下的比亚迪是唯一一个横跨三个行业(汽车、电池、手机代工)。

从电池到手机零配件代工，比亚迪创始人王传福一旦闯入一个领域，都会漠视一切规则，绞尽脑汁通过各种变通变法寻找规则的漏洞，并利用中国独有的劳动力成本的优势这种“山寨”精神，一方面拉低了终端产品的价格，另一方面应对产业稳定性造成了严重的破坏。

王传福还是一个被全球投资大师巴菲特看好的人。

2008年，巴菲特的入股，在汽车行业造成巨大的示范效应。

2009年，巴菲特的最佳搭档芒格在伯克希尔股东大会上称：“比亚迪可能是一个小公司，但是它有很大的野心。

如果比亚迪不成功，我将非常惊讶。

”“王传福简直就是爱迪生和韦尔奇的混合体，可以同时解决技术问题，又可以在企业管理上表现得非常卓越。

”美国最有影响的汽车杂志《MOTOR TREND》2010年2月号发布了“2010年全球汽车行业权力榜”，王传福跻身全球汽车行业最有影响力的50人名单，位列第30号，排在很多全球汽车界大佬的前面，他也成为跻身这一榜单的唯一一位中国人。

先是和大众达成合作协议，然后是股神巴菲特入股，现在又是和奔驰联手推出新品牌，比亚迪变得炙手可热。

但这一切的前提，都是因为比亚迪有自己的核心技术优势——世界先进的电池技术。

比亚迪始终在做一道证明题，证明什么呢？

证明技术是可以改变世界的。

摩托罗拉前首席执行官克里斯托夫称王传福为“制造中国传奇的小伙子”。

“创业成功最关键的还是要有冒险精神。

”事实证明，当时被认为是“冒险”的决定，为王传福带来了巨大的财富。

“冒险精神给比亚迪的初期发展带来了举世瞩目的成就，同样，比亚迪要成为汽车大王，同样需要冒险精神，更需要一支敢于冒险的企业团队。

”王传福曾说过：“我们造汽车和别人不一样，我们什么零部件都造。

别人是专业化分工，我们是大而全。

这就是比亚迪在战略上的一个创新。

”在比亚迪，王传福一直实施着“人本管理”的理念。他尊重人才，给下属机会，并尽最大可能给员工创造发展的平台。

“我觉得企业从根本上来讲还是靠一批人。

企业的竞争力，从根本上来讲是人才的竞争。

”“比亚迪最不缺的就是人才，最满意的就是管理。

”我喜欢透明简单的东西，包括企业管理我们也尽量追求透明、简单的管理方式。

”王传福崇尚非复印式管理，王传福表示：“如果一层层的下达，就像一张第五次被复印的纸，等信息传达到他时，已经和原来的意思大相径庭了。

”对于技术，王传福表示：“技术壁垒，只要在同一规则下大家都是平等的。

关键在于你敢不敢攻破它。

”《王传福谈创业与管理》详细讲述了王传福如何一步步把比亚迪打造成国产汽车的知名品牌，从工程师到电池大王，再到造车狂人，王传福用事实证明：梦想加技术可以改变世界。

《王传福谈创业与管理》汇集了王传福关于创业理念与管理思想的精彩言论，是王传福在创业、

<<王传福谈创业与管理>>

管理、用人与领导思想与理念方面的精华。

《王传福谈创业与管理》定位为创业者、管理者、职业经理人、企业家的行动指南；企业培训、中层干部、员工职场学习读物；领导者、成功者的决策参考。

<<王传福谈创业与管理>>

内容概要

本书详细讲述了王传福如何一步步把比亚迪打造成国产汽车的知名品牌，从工程师到电池大王，再到造车狂人，王传福用事实证明：梦想加技术可以改变世界。

本书汇集了王传福关于创业理念与管理思想的精彩言论，是王传福在创业、管理、用人与领导思想与理念方面的精华。

本书定位为创业者、管理者、职业经理人、企业家的行动指南；企业培训、中层干部、员工职场学习读物；领导者、成功者的决策参考。

<<王传福谈创业与管理>>

作者简介

李东利，管理咨询师，曾为多家大中型企业提供咨询顾问服务，并致力于中国企业及企业家的创业与管理研究。

<<王传福谈创业与管理>>

书籍目录

前言第1章 “我就是我的靠山”——王传福论创业精神 关键要有冒险精神 认真：最可贵的品质 “对技术的痴狂” 成功创业者的气质：专注第2章 “一定要把人力资源用足”——王传福论管理思絮 决策制定需要效率 非复印式管理 一定要把人力资源用足 用技术实现成本控制 速度制胜：石头在水上漂 “两条长腿”模式第3章 “智莫大乎知人”——王传福论用人管人 “智莫大乎知人” “造物先造人” 给员工戴“金手铐” “要有充分的耐心” 延伸阅读比亚迪人才理念第4章 颠覆性创新——王传福论创新管理 “自创生产线” 颠覆性创新：瞄准新技术 非主流发展模式：垂直整合 日韩模式：模仿者的超越 延伸阅读一 创新与创建：探寻持续竞争力之源泉 延伸阅读二 任正非谈创新第5章 技术是最高生产力——王传福论技术管理 克服“技术恐惧症” 核心技术只能靠自己 机器+人=机器人 让品质说话第6章 “巴菲特效应”——王传福论品牌管理 OEM的大品牌 “巴菲特效应” 向中高级市场冲与戴姆勒合资 自主研发中高端品牌 建立自主汽车品牌 改写“中国制造” 只有国际制造才能铸就品牌 共同做大自主品牌第7章 分站式精准营销——王传福论营销与渠道管理 分站式精准营销 渠道就是财富的争夺 网罗各类消费者 强化政府采购 延伸阅读一 史玉柱谈营销 延伸阅读二 宗庆后谈营销第8章 争取长线投资者是目标——王传福论资本运作管理 电池是第一桶金 在香港主板成功上市 股神的入股 国家对环保项目的支持 延伸阅读王传福：我们不需要任何短线炒家第9章 “电池产业的全球老大”——王传福论电池产业竞争战略 进入电池行业 取代三洋 打败索尼第10章 复制电池领域的经验——王传福论汽车产业战略 进入汽车业 坚定的电动汽车梦想 绝对优势：环保、节约、简单 电动车：分两步走 进军新能源领域 延伸阅读一 王传福在比亚迪2009年中期业绩报告会的演讲 延伸阅读二 中国汽车自主品牌的新机遇第11章 比亚迪的“核武器”：电动车——王传福论电动车战略 电动车：未来的机遇 “真正的障碍” “消费的瓶颈” 延伸阅读 电动汽车的世界发展史第12章 一个中国的企业家——王传福论自我管理 财富只是随之而来的东西 有责任感的企业家 延伸阅读 比亚迪的社会责任附录一：王传福精彩语录附录二：王传福个人档案附录三：比亚迪大事记参考文献后记

<<王传福谈创业与管理>>

章节摘录

认真：最可贵的品质 海尔总裁张瑞敏在比较中日两个民族的认真精神时曾说：“如果让一个日本人每天擦桌子六次，日本人会不折不扣地执行，每天都会坚持擦六次；可是如果让一个中国人去做，那么他在第一天可能擦六遍，第二天可能擦六遍，但到了第三天，可能就会擦五次、四次、三次，到后来，就不了了之。

” 有鉴于此，他表示：把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

“认真”二字，王传福是身体力行者。

王传福在接受《南方日报》记者采访时曾说：企业发展、事业进步、个人成长其实没有什么秘诀，就是讲究两个字——认真。

认真既是良好的工作态度和习惯，又是不可或缺的职业美德，更能反映一个人的品质和心性修养，这是我最大的心得。

公司成立之初，没有认真的态度就做不出让市场满意的产品，企业也就无从发展；企业发展壮大起来，最需要的品质就是扎实和稳健，最需要认真的态度，否则我们就无法巩固我们的市场，无法扩大我们的品牌影响力。

文弱书生般的王传福，行事一向低调，如果不是因为汽车行业需要树立品牌形象，他在公众面前出现的次数肯定会更少。

王传福常常这样说：做事重要的是少说一点，把产品做出来。

比亚迪有14万人的队伍，我们是一个认认真真的队伍，我们并不比谁聪明，但是我们认真，把每件事做好，这就形成了核心竞争力。

核心竞争力就是无数个你看不起的东西集成在一起。

据《王传福与比亚迪》一书中记载：王传福工作勤奋，没有周末，一天工作12个小时。

在争取与摩托罗拉合作的“战争”中，锂电池公司的所有人都在一个大办公室里办公，他是加班到最晚的一个人，经常和员工一起准备材料和样品以及测试设备。

“认真”二字，甚至成为比亚迪的企业文化。

2009年1月14日，比亚迪第二事业本部动力上海事业部团总支开展了以“认真”为主题的系列活动。其中有这样的文字：“国家的强大离不开国民的强大，企业的发展离不开员工的竞争力，而‘认真’无疑是我们最可贵的品质。

认真是一种态度，认真是一种习惯。

认真体现在我们每一道工序，每一份报告，我们的一举一动由……” 每每回想创业之初的艰难，王传福充满慨叹。

但他也尤为欣慰，因为他一直没有放弃努力，一直认真做事。

王传福曾说：比亚迪刚刚上市的时候，我们到美国去融资，有一个美国的公司开始对我们不屑一顾，但是我还是认真地和他解说我们比亚迪的业务和公司优势。

当然，功夫不负有心人，我们成功地吸收到了足够的资金，这对于比亚迪的壮大和发展是至关重要的。

由此可见，认真的工作态度对于一个企业有多么重要，而我们必须形成一个认真的工作态度和行事习惯。

这样才能保证企业持续地发展下去。

2004年7月31日，王传福正式提出了“三三三”计划，确定了比亚迪汽车产业群的组织结构，完成了对汽车产业的全面布局。

所谓“三三三”计划指的是：第一个3年是积累期，打基础、建平台；第二个3年是集中上市期，扩产品、抢份额；第三个3年是领导与突破期，新技术、做主导。

按照王传福的打算，前3年是打基础时期，只是积累。

事实也如此，在2003年~2005年这三年中，比亚迪汽车没有推出一款新车，只做一些基础性工作：打造汽车产业的产业矩阵、打造研发中心、打造模具中心、打造生产基地等。

3年不推新车，也就意味着毫无利润可言；建设基础设施，需要大量资金支持。

<<王传福谈创业与管理>>

然而，正是秉着认真做事的态度，王传福才会下此决心。

也就是在2003年～2005年，比亚迪就是靠着这种认真的精神，埋下头、俯下身做“底盘”，一心一意做科研及人员的储备。

正是这些“基础工程”，使比亚迪站在了一个比许多对手更高的起点上。

.....

<<王传福谈创业与管理>>

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>