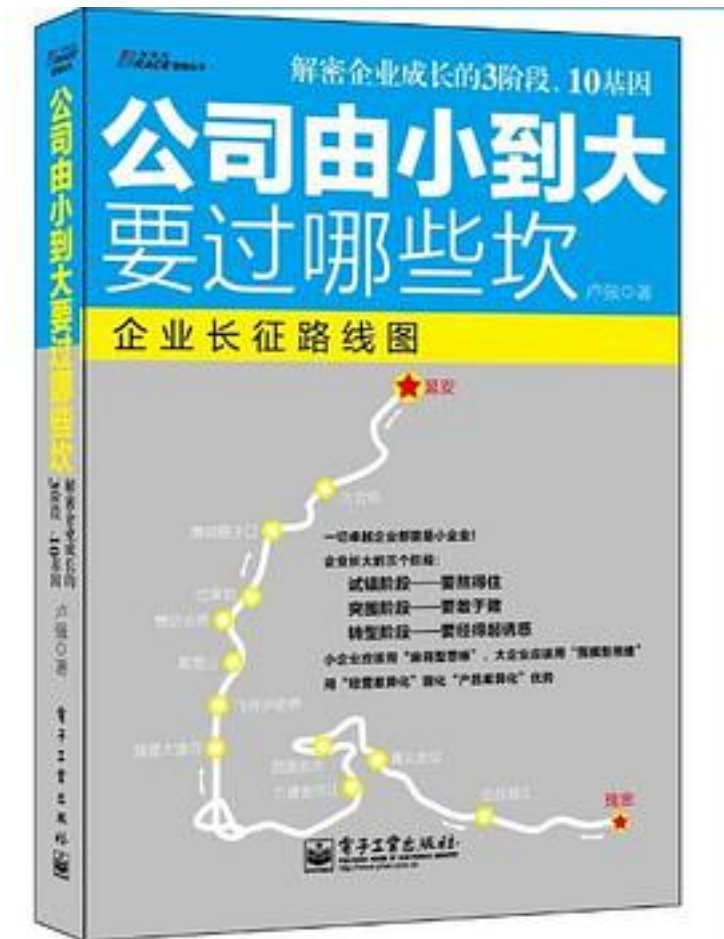


公司由小到大要过哪些坎



[公司由小到大要过哪些坎 下载链接1](#)

著者:卢强

出版者:电子工业出版社

出版时间:2013-3

装帧:平装

isbn:9787121194290

《博瑞森管理丛书:公司由小到大要过哪些坎》探讨了小企业的成功路线图，概括了小企业走向成功的十个内在基因，并分别探讨了这十个基因的特征。通过对14个企业实例的详细描述，分析了它们是如何走向成功的，以及它们成功的个性和共性。《博瑞森管

理丛书:公司由小到大要过哪些坎》展示企业在试错阶段、突围阶段、转型阶段分别会遇到的具体问题,分析了企业的成功基因在各个阶段分别发挥的作用。这14个案例全景式地展示了小企业走向成功的多条路径和遭遇的共同难题,以及它们战胜挑战的绝妙方法。

作者介绍:

卢强,

资深咨询师,十年管理咨询经验。战略及营销专家,为国内多家著名企业提供战略、营销等咨询服务。客户包括惠普、联想、神州数码、江西汇仁、友谊宾馆、二汽、TCL等国内外著名企业。

长期研究中小企业成长规律,并有两次创办企业的成功经验,对中小企业成长和成功的内在特点有较多独特见解

目录:第1章 小企业“从试错到卓越”的成功路线图 7

1.1 试错阶段:夯实内部,适应外部 9

1.2 突围阶段:“敢”字当头,“赌”出机会 14

1.3 转型阶段:抵御诱惑,构筑新的成长平台 18

1.4 反思“成功路线图”:澄清10个疑问 25

第2章 成功的小企业的10个成功基因 33

2.1 构建合理的股权结构,打造领导核心 33

2.2 微创新和创新——从“一个点的创新”到“一招鲜” 39

2.3 适当的专注——减少失败的机会 44

2.4 小企业时期的管理和用人——适用才是最好的 47

2.5 有计划的机会主义和保持财务健康 53

2.6 小企业需要“创业型文化” 57

2.7 经营差别化是制胜的关键——跳出产品同质化的陷阱 61

2.8 抓住机会,战略转型 64

2.9 善于整合外部资源 69

2.10 承认运气的作用,成功之后仍要苦练内功 72

2.11 10个成功基因在企业发展的各阶段的重要性 74

2.12 10个成功基因,拥有多少决定着企业能走多远 77

第3章 小企业的成功之“道” 80

3.1 为消费者创造价值是成功的王道 80

3.2 创新商业模式,发现创业机会 84

3.3 成功的小企业的五种战略选择 87

3.4 把小生意做大——连锁经营 93

3.5 成功创业的7个要素 95

第4章 连锁经营的威力——谭木匠 98

4.1 从品牌定位开始 98

4.2 构建特许加盟销售网络 102

4.3 管理后行:谭木匠的信息化建设 104

4.4 谭木匠的成功之处在哪里 106

第5章 从定位到再定位——携程 107

5.1 先融资,后创业 107

5.2 构建团队和摸索赢利模式 109

5.3 融资+并购 110

5.4 业务扩张的路径 111

5.5 携程模式的竞争力 112

5.6 携程成长之后的危机 114

5.7 携程的成功之处在哪里	115
第6章 用品牌整合资源——恒源祥	116
6.1 成功的第一步最艰难	117
6.2 恒源祥的经营模式	118
6.3 构建战略联盟系统	120
6.4 加盟体系中的合作和利益关系	121
6.5 重中之重的品牌建设	123
6.6 恒源祥经典的MBO	124
6.7 恒源祥的成功之处在哪里	126
第7章 运气藏在“消费者价值”中——腾讯QQ	127
7.1 “无心垄断”——歪打正着的成长史	127
7.2 垄断者的“道”	129
7.3 “有意跟随”——垄断者的跟随战略	131
7.4 垄断者的“盛世危机”	133
7.5 QQ的成功之处在哪里	134
第8章 商业模式的胜利——奇虎360	136
8.1 “免费+增值”商业模式的开创式应用	136
8.2 奇虎360的赢利模式	138
8.3 奇虎360的成功之处在哪里	139
第9章 “赌字当头，创新在后”——盛大	140
9.1 第一次创业：高开低走	140
9.2 第二次创业：“赌命”网络游戏，抓住不是机会的机会	142
9.3 创新的力量：一流运营造就二流《传奇》	143
9.4 “私服”事件：化“危险”为“机遇”	145
9.5 蓄势再发：上市之后的新战略	146
9.6 本章焦点	149
第10章 速度比完美更重要——小肥羊	151
10.1 产品创新迈出成功的第一步	151
10.2 差别化经营战略——连锁提升速度，速度造就竞争力	152
10.3 小肥羊管理中的主要问题	153
10.4 对比案例：“红高粱”为什么失败	155
10.5 小肥羊的成功之处在哪里	157
· · · · · ·	(收起)

[公司由小到大要过哪些坎 下载链接1](#)

标签

创业

管理

经管

商业

社会

企业营销

kindle

PDF

评论

讽刺的是，不过五年的时间，书里的创业标杆已是昨日黄花，没有谁是常胜将军。

个人认为创业公司老板必须要读这本书，尤其读到股权结构那一章的时候，真的觉得茅塞顿开。创业有风险，合伙要谨慎。同事小妹们都说，做生意就要自己一个人搞。

果然创业的书要企业家+文笔才写得有体会、有深度也有总结！！里面总结的规律感觉很有指导意义~而且我也终于知道了成功的企业总有成功的一招鲜，尽管企业不是尽善尽美的，但是核心的竞争力还是要有~以后要多加学习这些有趣的实例~
(QQ、360、谭木匠、携程……的成长故事也很有趣)~

我觉得挺有用的

在新兴行业，大企业除了有钱也是小企业，小企业靠着灵活快速低成本试错的优势，可以与大企业竞争。小企业要专注在自己擅长的领域，提高竞争力。谨慎把业务过快地摊大。小企业要多利用外部资源。小企业避免骄傲。小企业可以在一个大公司难以存活的大行业生存，因为企业成本可以很低。

企业的成长如果个人，你必学勤勤恳恳、兢兢业业，稍有差池，就可能走上下坡路

7分，18.10月份 故事+管理理念

[公司由小到大要过哪些坎_下载链接1](#)

书评

[公司由小到大要过哪些坎_下载链接1](#)