

华为全球化



[华为全球化 下载链接1](#)

著者:陈攀峰

出版者:浙江大学出版社

出版时间:2020-7-1

装帧:精装

isbn:9787308200998

华为是一家全球化公司，全球化是以世界为中心，利用全球的优势资源为全球市场服务，而国际化是以中国为中心。

——任正非

2018年，华为的总营收种48.4%来自海外市场，它已成为最全球化的中国高科技企业。截至2019年10月30日，华为在全球共有19.4万名员工，服务全球170多个国家和地区，员工本地化率达75%。

作者亲历华为13年国际化历程，先后供职于华为在法国、英国、德国、西班牙、智利等国家的公司，是华为欧洲总部平台的搭建人，也是拉美智利电信运营商和公有云业务的格局突破者。本书详述华为国际化的重要历程、理念，华为进入海外市场的过程，作者参与的华为国际化进程中的重要事件，并剖析了华为国际化的成功经验和教训，为有出海意愿的中国企业提供出海及在海外可持续经营的建议。

作者介绍:

陈攀峰

出海远民企业咨询和海琛墨礼国际贸易董事长，有18年国际化经历，会5门语言。曾任华为智利副代表，有13年华为欧洲和拉美的运营与销售经验，获得华为“天道酬勤”“个人金牌”等多枚公司级金牌，多次因带领团队突破公司级战略项目而获得总裁嘉奖令。曾经工作过的国家有墨西哥、法国、英国、德国、西班牙、智利、美国等。熟悉欧洲、拉美各国的文化和营商环境，有丰富的跨文化管理经验。

目录: 第一章华为全球化的现状

第一节 中国企业全球化与“一带一路” / 003

第二节 中美贸易争端中的华为 / 009

第三节 华为全球化的现状 / 013

第二章 华为全球化的理念与阶段

第一节 任正非的全球化战略思维 / 021

第二节 华为全球化的理念 / 026

第三节 华为全球化的五个阶段 / 038

第三章 华为进入全球市场的历程

第一节 华为全球化的准备工作 / 047

第二节 俄罗斯市场 / 052

第三节 拉美的巴西和墨西哥市场 / 056

第四节 非洲市场 / 060

第五节 欧洲市场 / 068

第六节 美国市场 / 074

第四章 华为全球化的成功经验

第一节 全球化的企业文化体系 / 083

第二节 全球化的管理体系 / 089

第三节 全球化的产品研发体系 / 100

第四节 全球化的人才管理体系 / 110

第五节 全球化的服务体系 / 119

第六节 全球化的销售策略（运营商） / 131

第七节 全球化的品牌策略（消费者） / 145

第八节 全球化的渠道策略（企业） / 155

第九节 全球化的商务策略 / 164

第十节 全球化的财务管理 / 170

第十一节 全球化的公共关系 / 176

第十二节 全球化的合规运营 / 182

第十三节 全球化的跨文化管理 / 186

第十四节 全球化的导向冲锋的激励 / 194

第十五节 全球化的平台选址与搭建 / 204

第五章 华为的全球化之路

第一节 华为与索尼、三星全球化的对比 / 219

第二节 华为全球化之路的挑战 / 222

后记

• • • • • (收起)

[华为全球化_下载链接1](#)

标签

全球

评论

应该是华为内部一些分享的整合，除了作者个人的几个案例以外都是喊口号居多，看得很枯燥。

作者作为资深华为人，亲历了很多华为轶事，也是我尊重的朋友，我也有幸跟他多次把酒言欢。此书强烈推荐，值得非华为人一读

从华为全球化业务解析品牌价值的锻造，很有启发性。

华为的国际化历程值得参考学习

[华为全球化_下载链接1](#)

书评
