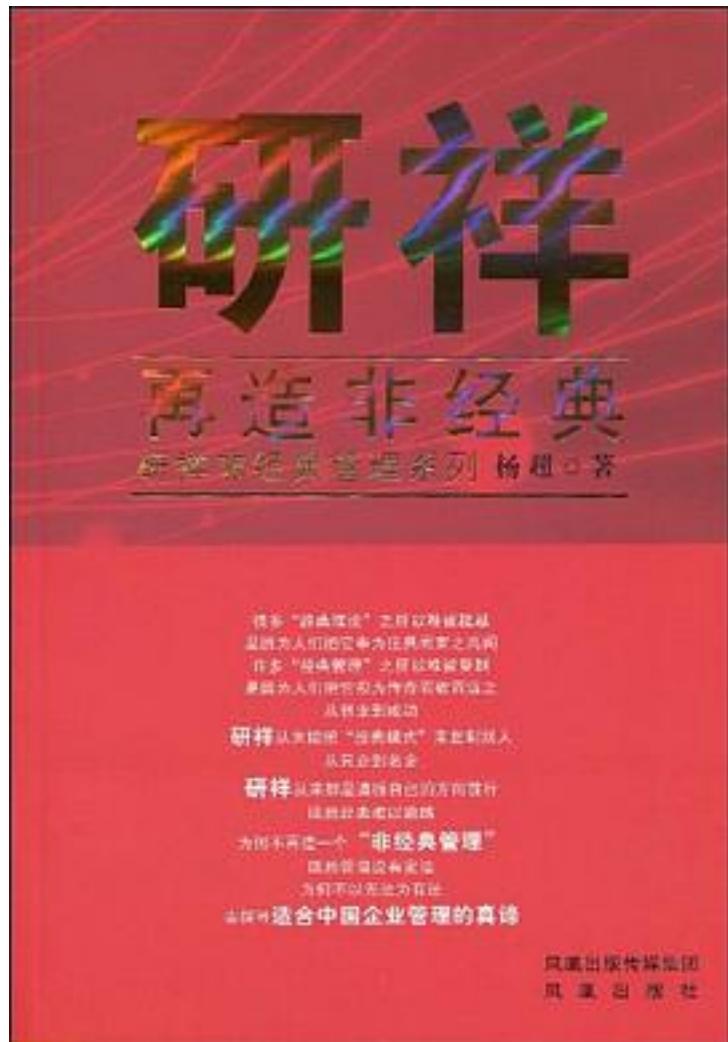


研祥·再造非经典



[研祥·再造非经典_下载链接1](#)

著者:杨超

出版者:

出版时间:2009-8

装帧:

isbn:9787807294887

《研祥再造非经典》讲述了：在2007年的时候有幸结识了陈志列先生，和我年龄相仿，却已经带着他的团队在特种计算机领域里打败了众多国际品牌，很惊讶中国还有这样的企业，不显山不露水却悄然坐上了世界第三的位置。很多朋友都同我一样好奇，想看看陈志列成功的金钥匙。但是接触久了就发现，在陈志列管理下的研祥集团，却有着貌似随意、实则严谨的管理体系。例如见到陈志列的时候，他总是要求大家对他直呼姓名，这在遵从礼仪、受着千年礼教熏陶下的中国企业里是不多见的，问其端详，只是说“叫名字省事，可以免去很多的繁文缛节，提高工作效率！”研祥企业中的一个简单道理，却蕴含了很深刻的管理哲学——追求效率，是企业得以长久发展的根本；追求效率，不仅是企业家追求成就与利润的体现，也是企业员工发挥才华、实现自我价值的最好方法。因此，我们从今天的这《研祥再造非经典》中看到了很多这样的事例，无不处处体现了研祥集团对于简单高效的理解。我想，这也就是陈志列和他的团队们成功的秘诀吧！

作者介绍：

目录：

[研祥 · 再造非经典 下载链接1](#)

标签

商业史

传记

评论

重新再读一遍感觉学到了不少，毕竟上次读还是接近10年前的事情，环境和场景不一样

南海大道南行，印象最深的两栋大厦就是摩比和研祥，这也是在此之前对于研祥的全部了解（对特种计算机行业国内第一，竟一无所知，着实惭愧）。本书以创始人陈志列创业为开篇，意图从战略转型、创新、品牌建设、管理等方面，向读者展示研祥十六年的发展历程及成就，大概是出于回避涉及商业机密，或者作者非业内人士之故，个人觉得并未达到预期效果。内容组织稍显凌乱，除关于营销的几个案例颇为有趣外，大多停留在表面，研祥的核心竞争力未能凸显。从代理产品销售起家，到实现自有品牌产品的研发、生产及销售，从国产替代中找生机，这是无数民营曾经走并正在走的路。研祥从1993年靠代理起家，到发展成为国内第一的特种计算机供应商，在众多经受了时间与市场

考验的民营企业中，也具有一定代表性。本书成稿于2008年金融危机后，距今亦十年有余。

了解研发类企业的风风雨雨

我国有很多牛叉的公司，可是却没几个人知道。。。

[研祥 · 再造非经典 下载链接1](#)

书评

[研祥 · 再造非经典 下载链接1](#)