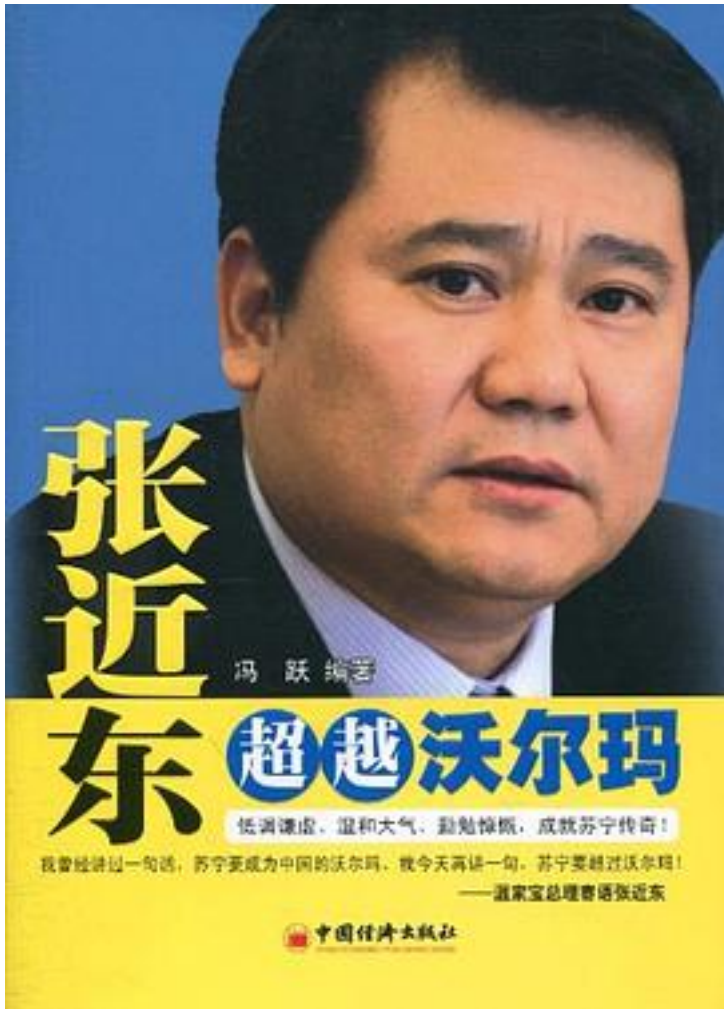


张近东



[张近东_下载链接1](#)

著者:冯跃

出版者:中国经济出版社

出版时间:2010-8

装帧:

isbn:9787513600125

《张近东:超越沃尔玛》内容简介：领袖不等于大企业董事长的职位，而在于是否能为

整个民营经济的发展贡献自己的力量；领袖不等于全国首富，而在于是否能和更多人分享财富；领袖不等于坐享成就，而在于是否能把大爱献给国家和人民。

作者介绍:

目录:

[张近东_下载链接1](#)

标签

零售

财经

苏宁

上海

2011

评论

书中没一手资料，但多少仍有启发。要找到你的池塘，做一条大鱼。

- 1、模式创新很有必要，但难以建起护城河，家电连锁，苏宁固然不错，可国美、大中、永乐、五星也很好，今日的苏宁是在服务、模式、融资各方面快人一步成就的；
- 2、一个好汉三个帮，企业草创期，厂商关系是苏宁很重要的优势（借此战胜八大国营百货），而良好关系的基础是互惠共利，王健林曾说这种关系是万达快速复制的关键；
- 3、顺势而为是最重要的事情，张近东第一个创业项目是咖啡厅，假如一直做咖啡厅，哪有今日的苏宁？空调当年的供不应求，让我想起了亚马逊草创期发展过快以致手忙脚乱，好生意在一开始就能显示出来的；
- 4、空调红利期后，厂商“封杀大户”，90年代末苏宁开创多品类家电零售时代，这之后迪信通等企业又赶上手机零售红利时代，历史潮起潮落，唯勇者胜。

内容比较像苏宁的软广告，不过还是有东西可以学到。

想要做多大的生意，就去找多大的伙伴

基本理清了张近东和苏宁的发展，只是感觉叙述稍多，感觉少了一些思考对比。

[张近东_下载链接1](#)

书评

[张近东_下载链接1](#)