

成功的原則



樂天急速成長的秘訣在這！

- ① 時時改善、日日精進
- ② 貫徹專業精神
- ③ 假設→執行→驗證→制度化
- ④ 追求最高的顧客滿意度
- ⑤ Speed!! Speed!! Speed!!

定價：220元



[成功的原則 下载链接1](#)

著者:三木谷 浩史

出版者:大智通

出版时间:2008

装帧:平装

isbn:9789868383340

1997年三木谷先生開設了樂天市場，公司成立之初，只有六個職員，在十年後的今天

， 在樂天展店的店家大約有兩萬家，而資金流通總額每年已突破4200億元日幣最能代表三木谷先生當初的從商精神，即創業之初直到現在仍掛在樂天公司內寫著「成功的原則」的海報，上面有三木谷先生歸納出五項極為重要的項目。三木谷先生希望讀者能藉此五項原則〈時時改善日日精進〉〈貫徹專業精神〉〈假設執行驗證制度化〉〈追求最高的顧客滿意度〉〈SPEED! SPEED! SPEED! 〉獲得幫助並進而帶給企業無限的活力。

作者介绍:

日本樂天(Rakuten)社長 三木谷 浩史 (Hiroshi Mikitani)

樂天股份有限公司董事長兼總經理三木谷

浩史是日本成功的年輕實業家，創業十年有成，旗下有網路購物商城、搜索引擎網站、網路旅行社、網路證券金融等關係企業。

當樂天還是小公司時，三木谷就矢言要改變日本，現在他的目標則是要讓樂天成為世界第一的網路服務企業。四十二歲的三木谷浩史曾被1999年9月號的美國企業家雜誌「RED

HERRING」選為國際十大傑出創業家，他也是其中唯一的日本人。三木谷是美國哈佛大學經營學碩士，曾就職於日本興業銀行，1995年11月離開銀行界後自己獨立創業成立MDM顧問公司，於1997年2月設立「樂天市場」網路購物商城，企業也改名為樂天。樂天市場以低廉的網路商店租金招攬店家，一年內就募集超過二百家的網路商店，短時間內就成為日本人網上消費的重鎮，日本最大的網路購物商城。

2008年起，日本樂天市場與台灣統一超商集團合資成立「台灣樂天市場股份有限公司」，將複製日本樂天成功的商業模式，並結合台灣7-Eleven的通路優勢，提供台灣消費者一個全新的網路購物體驗，目標3年內成為台灣網拍第一。

目录:

[成功的原則 下載链接1](#)

标签

三木谷浩史

(港台版)

管理

自我成长

职场与管理

个人管理

三木

评论

[成功的原則](#) [下载链接1](#)

书评

[成功的原則](#) [下载链接1](#)