

中国商人®

2020年4月
Apr.2020

聚合商会精英 纪录中国商道

封面人物

雷军

小米科技创始人 / 董事长

以四季常态过冬天 则冬天亡

社交、社区、媒体
谁的商业链更长

企业发展的“破局” 人才怎么找？ 怎么留？

为什么BAT
挖不走我们的人

你的产品
不要离消费者的钱包太远

村里小卖部的生意经： 先赚人心再赚钱



杂志社官方微博

中商联播网

国内统一刊号：CN11-3444/G4

国际标准刊号：ISSN1005-5266

邮发代号：80-446

海外发行代号：C2067

总第356期

Contents 目录

博客

P16 像螺丝钉一样工作，在这个年代是行不通的

远见

P18 调研企业，我一定要去看看它的卫生间



PART 01

大道

P20 企业发展的“破局”：人才怎么找？怎么留？

P22 为什么BAT挖不走我们的人

P26 我的选人标准是又“红”又“专”

P28 京东人才秘籍：用最严格的标准选拔最合适的人

P35 我用万科34年经验换来这些人才管理经验

P39 阿里几千人的时候 马云都坚持给新人做第一堂培训

PART 02

观点

P44 企业闪电战：疯了一样冲过去，或者慢慢死去

P48 “一点奢侈主义”：选择了90、95后，就是选择了和时间做朋友

P54 社交、社区、媒体 谁的商业链更长

P58 要不要做下沉市场 先看清这个问题

P62 花了40多亿后反思：又快又好地发展可能是伪命题

P66 精益生产管理模式引领企业高质量发展

Contents 目录

PART 03

看点

- P68 雷军：以四季常态过冬天 则冬天亡
- P72 经销商的核心能力正在被拆解？
- P78 5000人的创业公司应该这样管
- P82 关心客户，才是最好的销售力
- P88 你的产品 不要离消费者的钱包太远
- P92 社会资本助力军工行业发展的潜在优势

PART 04

起底

- P95 借了牛根生2000万 到期还不上……

PART 05

败局

- P100 钉钉迎来了高光时刻 我们却倒在了挑战微信的路上
- P104 迷信营销的力量 南孚交了上亿元学费

PART 06

上课

- P108 从口罩到咖啡、从蔬菜到汽车 还有什么中石化不能卖的
- P112 村里小卖部的生意经：先赚人心再赚钱
- P115 三位一体，促进煤矿企业会计核算规范化

PART 07

成长

- P116 中联永亨与改革开放同路前行
- P120 服务家族企业：律师事务所精耕细作
- P124 城中村集体经济发展的探索者
- P126 美团外卖骑手们的战疫

手记

- P128 商会的不可承受之重

