

# 中国商人<sup>®</sup>

聚合商会精英

纪录中国商道



万方数据

# Contents 目录

## 博客

P16 未来将迎来中国消费投资最好的30年

## 远见

P18 农业迎来最佳创业时机：控制上游是农业创业的核心

P20 世上有两类老板：身上挂钥匙的与身上不挂钥匙的



## PART 01

### 大道

P22 抱着“炸弹”经营：企业如何对抗黑天鹅

P24 中国企业有共同的“失败基因”？

P29 列一张如何走向失败的清单

P32 每一次“危”，都可能是新物种诞生的“机”

P35 研究中国领先企业30年：应对危机的4个关键

P39 黑天鹅引发的商业巨变：消费者变了！

## PART 02

### 观点

P44 快手、58、唯品会背后的投资逻辑：懂的时候，要敢赌；不懂的时候，勿跟风

P50 多次创业后，大佬们这样判断商业机会

P54 靠私域流量如何年入3亿

P56 从0到3000万，熊猫不走蛋糕如何做到70%公众号购买

P60 藏在绩效背后的魔鬼细节：高管为何会减少创新投资

# Contents 目录

## PART 03

### 看点

- P62 我们的生活就是这样，永远战斗着奔向前方
- P66 越是在恐惧和焦虑弥漫时，越要心中有期望
- P70 一线炮火，一把手要听得见；客户的呐喊，一把手要听得懂
- P74 参加巴菲特午餐，让我认识到简单和常识的力量
- P78 若不是变革创新文化基因的推动，TCL很难走到今天
- P83 激励机制：让公益性人才有方向 有感觉 有激情

## PART 04

### 起底

- P84 小罐茶创始人复盘：2000元广告费改变了我的人生
- P90 行业“地震”，飞鹤为何能独善其身
- P94 希望当我一意孤行时有人站出来说：老板，不要这样做
- P98 郭台铭为何会选择李军旗
- P101 营收快速增长，净利润反而下降了？

## PART 05

### 败局

- P102 估值20亿的网红餐厅成“老赖”：走红是品牌的起点，不是终点
- P105 从身家千万到卖房还债，我经历了什么

## PART 06

### 上课

- P108 物美价廉的品牌为什么活不过半年
- P114 像宜家、ZARA、星巴克一样去占领用户心智
- P118 烧饼店日收入1万：小生意赚大钱的秘密

## PART 07

### 成长

- P120 私董会成为家族企业“加油站”
- P124 匹克体育：成为国际一流的品牌

### 手记

- P126 四问“商会”：答案不复杂，也不简单

