

中国商人[®]

聚合商会精英

纪录中国商道



万方数据

Contents 目录

博客

P14 最好的管理是没有管理

远见

P18 新国货“闪电战”的崛起：降维式打击大公司



PART 1 大道

- P20 长期主义战略：赚“今天的小钱”还是“未来的大钱”
- P22 年度关键词是“长期主义”：竞争逻辑转变为共生逻辑
- P26 长期主义是价值观也是方法论：做企业就是跑马拉松，慢就是快
 - P28 新希望持续多年的长期主义：过紧日子
- P31 金龙鱼的长期主义：怎么被用户看见？怎么让用户看下去？
- P34 赚1200万元分给经销商1000万：汉斯啤酒背后的长期主义
 - P38 所有伟大的品牌都是长期主义者的胜利
- P40 企业活得久且活得好的智慧：简单、专注、持久
- P42 投资人的“甜蜜点”：通过长期复利创造最高回报
- P45 以最快速度倒下保留资源是创业“失败”后的正确姿势
- P48 投资蓝月亮：先把它从一个赚钱公司变成亏损公司
- P52 李彦宏：我们熬得过万丈孤独，藏得下星辰大海
- P56 从0到0.1用时五年：一定要在自己的能力延长线上创业

PART 2 观点

- P60 消费结构已改变：消费者在哪里，货就在哪里
- P64 竞争环境10倍速变坏后的解决方案：破界创新
- P66 创业者如何向资本讲故事？要有想象力但不能太超前

Contents 目录

PART 3

看点

- P70 马化腾：我走上了一条孤独之路 用最笨的方法最快跑完全程
- P74 观察了3万个品牌后的总结：我掌握了新消费品牌崛起的关键
- P76 学习好模式 为什么会让本来挣钱的公司变得不赚钱了
- P78 疫情之后我们收到的简历水准变高了

PART 4

起底

- P80 宗庆后：我对未来商业的三个判断
- P84 丁磊：告诉你我这些年历经的困惑与赚钱故事

PART 5

上课

- P88 企业高管为什么能够共患难不能同富贵

秘书长沙龙

- P90 打造商会特色品牌文化 赋能企业创新发展

校友会

- P96 为天下储人才，为国家图富强
- P99 高少冲：凡我在处，便是山大
- P102 王积友：汇聚微光，点亮山大
- P104 邵宇：以专业技能改变AI世界
- P106 张明飞：有一份热，发一份光

聚焦东北

- P110 一个红色文创作品突破的方向：数字艺术赋能热剧《代号K》
- P113 一个促进职校生就业的培养模式：“匠师化”校企协作体系
- P116 一个合作社就地致富的新打法：高能新品种让“寸土变寸金”
- P118 一个富有温度的居家方案：金地长春LDK客餐厨一体化新户型
 - P120 杨春武：让“视”界一片光明
 - P122 一个不变的创业密码：在熟悉的领域提供极致服务
 - P124 一个健康品牌，助力社区弱势群体实现就地创业
 - P126 一种风吹草动，让资深建筑商转行卖起灌汤包
- P128 一个直达用户心智的“执念”：“纯自营”模式引领行业新风尚

