

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

P16 中国财富的秘密藏在“四瓶水”里

P18 大多数人的建议都没有参考价值

远见

P20 金融资产过剩成为必然 反铲过剩也将成为必然



PART 01 大道

P24 10亿人口的下沉市场大生意怎么做

P26 我们该如何理解下沉市场？更长的休闲时间和更高的价格敏感度

P28 下沉市场不是全新的市场 真正的下沉是管理者的“脚”要踏到

P31 做下沉市场的关键是本土化 要了解小镇青年的消费习惯

P33 下沉市场现象级觉醒背后的幕后推手：社交手段大有可为

P38 年度中国下沉市场快消品洞察报告

PART 02 观点

P40 学习张謇精神 实业兴邦有社会担当

P46 宝岛眼镜CEO：我把7000员工打造成了7000个KOC

P50 3年做到第一，年交易额百亿：多元化是大公司的“宿命”

P54 “护城河”的核心：能不能疯狂创造长期价值

P58 老板和“打工人”，注定要相爱相杀吗

P60 1.5亿的故事：创始人要随时带好四张表

P64 一款速食拉面怎么卖出2.5个亿

P68 一家四线城市奶茶店的突围：大品牌围剿中突破1000万成交

P74 精细化管理促进高校后勤工会健康发展

Contents 目录

PART 03

看点

- P76 马化腾：一场大洗牌即将开始 上不了船的人将落伍
- P80 阎焱：别人的“分众”，可能是你的陷阱
- P84 徐小平：我差点失去投资完美日记的机会
- P86 投资人刘芹：雷军、何小鹏和我的“顿悟时刻”
- P90 江南春：要把竞争对手研究透之后，往相反方向走
- P94 周其仁：企业在不确定环境下的生存哲学
- P100 于刚：因为对资本理解的浅薄我交了高昂的学费
- P104 潘石屹：如果没有盈利能力，说明你的商业模式可能是错的
- P108 俞敏洪：在线教育领域，我被打上了过时和落后的标签
- P112 全成本精细化管理引领公立医院健康发展

PART 04

起底

- P114 4年亏损2亿元：全棉时代的突围
- P118 梁建章：千万不要浪费了一场危机
- P121 乐百氏创始人：我让儿子别以我为榜样 别以乔布斯、盖茨为目标
- P124 以法治文化建设提升企业核心竞争力
- P128 肥东县融入长三角一体化发展的创新路径

PART 05

败局

- P130 投资机构的“中年危机”：狂欢是时代浪潮席卷而来的错觉
- P134 800万打了水漂：生鲜生意就是烧钱的买卖

PART 06

上课

- P138 我投资茅台的准则：不参与趋势性和情绪化的上涨
- P144 你才是网红品牌 你才是短命鬼
- P148 为什么星巴克不做广告
- P152 《出师表》是一部企业战略规划的经典之作

手记

- P154 共生共荣，引领建筑装饰行业健康发展
- P158 会员是商会的命脉：新形势下如何巩固和壮大会员队伍
- P160 商会工作者必备的“四大思维”

