

《斗巨头》

图书基本信息

《斗巨头》

内容概要

小企业如何扳倒商业巨头？这似乎是天方夜谭，因为世界上的永恒逻辑是“以强胜弱”。但本书确实是教你如何做到“以弱胜强”。

在利润很低并不断降低的行业竞争中，小企业的目标如果仅仅是渡过重重难关，多半会半途而废。小企业要想长久发展，必须学会如何从劣势中找出优势，出奇制胜，击败强敌！

商场如战场，本书正是从军事家孙子那里得到启发，告诉你如何在商业竞争中应用《孙子兵法》中的军事智慧领导小企业展开征战，扳倒巨头，打造自己的企业帝国。书中对《孙子兵法》在小企业中的应用进行了全面诠释，并通过一些成功案例说明了其中的原则。

多数管理书只告诉你小企业如何在强敌林立的商战中生存下来，本书还会告诉你：小企业如何利用自身优势击败强敌！

《斗巨头》

作者简介

书籍目录

目录

导言 / 0 0 1

第一部分 利用《孙子兵法》掌控优势 / 0 0 5

第1章 孙子和《孙子兵法》 / 0 0 7

第2章 小企业应用《孙子兵法》的威力 / 0 1 2

第二部分 理解自己和市场：《孙子兵法》的基础 / 0 2 5

第3章 理解自己 / 0 2 7

第4章 理解对手 / 0 4 5

第5章 理解市场 / 0 5 7

第6章 客户与商业联盟的孙子兵法 / 0 7 0

第三部分 战场的原则 / 0 8 5

第7章 领导者的素质 / 0 8 7

第8章 坚持不懈 / 1 0 0

第9章 明确的目标 / 1 1 0

第10章 “专”的重要性 / 1 2 3

第四部分 《孙子兵法》进阶：为你的小企业制定战略 / 1 3 7

第11章 机动 / 1 3 9

第12章 随机应变 / 1 5 4

第13章 精神的力量 / 1 6 4

第14章 迷惑对手 / 1 7 7

第15章 《孙子兵法》与你的小企业的未来 / 1 9 7

附录：针对小企业的孙子语录 / 2 0 3

参考文献 / 2 0 4

《斗巨头》

精彩短评

- 1、 小企业扳倒大巨头，挺有新意，也适合创业者读耶~
- 2、 翻译得不错，内容很新颖
- 3、 以弱胜强，要找到适合自己的战术和方法
- 4、 一本可以让创业者少走弯路的商业指导书，方法实用，案例经典，即学即用.....

1、一直以来，中国古代军事家孙子拥有众多海外拥趸。关于《孙子兵法》地位堪比《圣经》，海外战争期间美国靠《孙子兵法》获胜的传闻从未停息。这些传闻正确与否暂且不论，但外国人对《孙子兵法》的研究和运用倒确实值得我们深思。《斗巨头：以弱胜强的商战奇计》正是这样一本书。从古至今，以弱胜强的故事永远更让人感到振奋。但这背后蕴藏的是以强胜弱的永恒逻辑。都说商场如战场，商业战争中对竞争对手的理解程度是决定成败的重要因素，研究透了对手的优势、劣势等实际情况，才能抓住可乘之机。正如孙子的名言“知己知彼，百战不殆”。“攻其无备，出其不意”，“乘人之不及，由不虞之道，攻其所不戒也”。经营企业也是一样，特别是面对更强大的对手时，你不能对它发起针锋相对的进攻，希望一招制敌。你需要创造机会。作为热播剧《纸牌屋》的制作方，版权视频+i订阅读的商业模式的代表，Netflix现在应该已经无人不知无人不晓了。而作为电影租赁巨头的Blockbuster，他们的连锁店曾经风风火火地席卷全美，成为了家喻户晓的品牌。70%的美国人口都住在离他们的连锁店10分钟车程之内——在美国这个买菜或者买包餐巾纸都要开车的地方，这基本上可以翻译为“你们家小区门口”。这场看似实力悬殊的较量中，Netflix作为一个在线服务，商业模式“轻”了很多——没有店面，没有营业员。同时，他们还做了很多运营优化，比如，个性化推荐系统能引导用户更多地去看不老电影、长尾电影，提高DVD库存的使用率；比如，跟制作方谈分成deal，减少购买DVD的固定成本。于是，Netflix上市一年后，虽然营收规模比起Blockbuster还不是一个量级的，但是在这个规模下，它已经实现盈利。盈利能力的差别，直接导致打起仗来的时候底气完全不一样。Netflix上市后，投入大量资金在全美各地兴建分发中心，改进自己相比Blockbuster的最大短板：等待时间。看着体量那么大风光无限的巨头，Blockbuster原来其实是个软柿子：对“规模”要求极高的商业模式，一旦销售额受到一点影响（租赁量下降，砍掉滞纳金）立刻就被推到盈亏的边缘。每年产生的利润和现金流都不高，本身核心业务线的扩张（开连锁店）投入却不低，导致一旦要在新的领域做出进攻行为，却发现粮草不济，弹药不足。最后，Blockbuster无力与新兴的对手Netflix抗衡，宣告破产。Netflix在满足市场对娱乐和便利性需求方面拥有更加卓越的能力。利用弱小的力量战胜强大的对手正是《孙子兵法》的核心和永恒的主题。书中Airwalk、Five Guys、Priceline、Dyson等公司的案例也是让人回味无穷。看完这本书，我不禁想象，与很多退伍军人一样，退伍后的孙子作为一名CEO进入一家公司，或者加入一家小公司的管理团队，他能够领导公司展开征战，扳倒微软或者麦当劳这样的巨头吗？答案也许是不能。但我想微软或者麦当劳肯定也不会好受的。

2、我的企业一直不温不火的，很是头疼。最近，朋友给我推荐了这本书，周末去西单图书大厦逛时翻看了几十页，确实不错。这正是我想要找的书！回去在网上下的单。这本书给我提了个醒，盲干是无法让公司壮大的，甚至会让公司面临倒闭的危险。方式、方法，很重要，得学会创新、出奇制胜。早一点知道这些商业智慧，或许我就可以少走很多弯路了，公司也能够更快地步入正轨，嗯，希望“亡羊补牢，未为晚也”。推荐给那些跟我一样，企业在发展中遇到瓶颈的人O(_)O~

《斗巨头》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com