

谈经论道

责任与诚信是企业家必须解决好的问题

企业家到底怎样定义?很多人都讲怎么样才能成为企业家,我觉得企业家根本不是教会...

的企业家大概需要三条。第一个,就是要有学者的智慧,要有远见,要有洞察力,这是你的判断力的问题...

挑战,就是中国的企业家怎么样能够对市场有更加深入的利用和把握。另外一方面,就是全球经济的一体化,推动中国的企业将在未来的几年内...

一套诚信的体系。我们也看到,最近,随着其他事情的发生,有很多我们原来耳熟能详的企业家面临着一些其他的命运...

管理速递

不值得定律

让员工选择自己喜欢做的工作

成功的秘诀是抓住重要的目标不放。所以,不要做自己的奴隶,不是每件事都必须做。很多事情只不过是浪费我们大家的时间、精力和生命罢了...



什么是 不值得定律?

不值得定律最直观的表述是:不值得做的事情,就不值得做好。这个定律似乎再简单不过了,但它的重要性却时时被人们疏忽。不值得定律反映出人们的一种心理...



解读

让员工有成就感,让他做自己想做的事情,并在他有了成就后,持续不断地鼓励他、赞扬他,这就是中国万网首席执行官兼总裁张向东留人的办法...



启示

许多人不知道自己应该做什么,结果做了些不值得做的事情。下面有4个很好的理由说明了绝对不要做不值得做的事:第一,做不值得的事,会让你误以为自己已完成某些事情...

热风买手模式:现货采购获得盈利保障

文·石章强 锁方圆



销,提高消费者的重复消费频率,热风坚持30天无理由退换货,终身保修的售后制度。这种大胆的措施,无疑会给热风带来一些滞动力,但却增加了品牌附加值...

线下门店 大肆扩张要防患未然

热风的迅速发展,也充分证明了“渠道制胜、终端为王”观点的无比正确性,是近代企业建立渠道的成功案例。现阶段,居民收入水平的提高、城镇化进程的持续推进...

更新速度 充分运用“快时尚”

热风提出他们的产品从买手看中到生产到专卖店进行售卖,所有环节只需要15天。笔者算是热风的老顾客,在同一个季节光顾热风的时候,发现产品的更新速度并不快...

研发中心 让产品回归本质

企业想做成百年品牌很大一部分原因在于企业的产品是否一直具有吸引力,可口可乐于1886年在美国乔治亚州亚特兰大市诞生,直到今日还如此辉煌...

产品设计 买手制度是把双刃剑

“买手制度”有利于很好地发挥“轻资产”的运营模式,但是它确是一把双刃剑。“买手制度”可能会导致下列问题:对时尚流行趋势把握不准导致存货增值风险...

买手制度 慧眼独具快速反应

在产品方面,热风像是一个天资聪颖、慧眼独具的选购主妇,对产品的设计稍加改动,就移花接木成热风自身的产品设计。热风从1996年创建开始就依靠“买手模式”运营...

商业模式 纵览全局合理分配

热风的聪慧不仅体现在他的买手制度上,深究热风成功之道,会发现,热风不仅“大集合”了全球追风时尚名品,更是众多成功企业商业模式的集合体...

特色服务 快速调货无理由退换

为了减少库存的压力,热风单店的库存数目并不多,这无疑会让消费者在店面购买鞋子时经常遇到码数不全,缺货的问题。如何安排库存调货?如何提高消费者购买产品速度?在这两大问题上,热风充分发挥了它的聪明才智...

专家点评

热风的发展模式,即“买手模式”,是很多零售业内人熟知的“现货采购”。现货采购模式的核心价值在于通过终端点的覆盖,以高周转和低价为特点,从而获得盈利保障...

石章强

世界之窗

源自1964年的摩尔定律神奇犹在,追踪大海里每条鱼的动向不再是天方夜谭。科技的未来无限精彩,你准备好了吗? 1964年,戈登·摩尔把半导体存储芯片的容量和它们的生产年份用坐标图标释出来,摩尔发现,这条曲线一开始的走向比较平缓,然后迅速大幅上扬...

未来科技在马不停蹄地到来

那条曲线究竟隐藏着什么?像所有抛物线一样,它一开始也显示出带有迷惑性的平缓趋势。在头40年里,摩尔定律还处于比较温和的水平。这条相对平缓的曲线在微型计算机、微处理器、数码相机、电脑游戏、个人电脑、互联网、机器人、无线电话、智能手机和电子商务等领域的发展过程中都能看得到...

有这些颠覆式的新产品和新技术,都是在过去短短8年之内并喷出来的。下一步有什么在等着我们?首先是大数据以及已经拥有500年历史的抽样统计学的潜力将被充分挖掘。很快我们将有能力监测我们的每一次心跳,追踪海里的每一条鱼,地球上的每一阵风...

为我们日常生活中的重要部分,无论是产品,我们眼中的世界甚至是我们的生活都可以进行建模。然后呢?如果你相信雷·库茨维尔的论断,摩尔曲线会呈垂直发展态势,我们的大脑可以被扫描进电脑,然后在虚拟世界永远地活下去...