



管理典范 | GuanliDianfan

# 精细管理助武冷迈步“世界级”

最近，东西湖区一家做多晶硅太阳能的企业，选用了“邻居”武汉新世制冷工业有限公司(简称:武冷)提供的产品...



所谓世界级，不是规模最大，而是技术领先，管理领先，比肩世界一流，成为民族工业的一面旗帜...

2010年3月有6家企业进入现场评审，其中5家入围。这5家企业分别是武钢、神龙、江钻股份、红林机械厂与武冷。

售后服务满意率、市场占有率、财务监控指标水平、员工流失率、主要过程的结果...

这些指标，要企业全员贯彻认可方可实现。2003年至今，武冷先后安排400多名员工远赴大连...

要组建一支结合国际技术、资本、品牌与国内本土化战略于一身的合资企业，武冷的管理分门别类，形成了较为完整的企业管理体系...

精细管理，最终拉高经济指标。这几年，通过测量顾客满意率、产品一次交验合格率...

高技术的产品需要高精尖的生产设备和领先的检测技术来保证。这几年，武冷先后加大技术改造投入...

湖北省长江质量奖，全省最高级别的企业管理奖项，自2009年起，每年从数以万计的企业中选出企业管理状元...

管理课堂 | GuanliKetang

## 帅康:品质管理创造“零缺陷”神话

帅康一直相信，唯有高品质的产品才能得到消费者的认可，从而具有领先于市场的产品力。

创业之初，帅康总裁邹国营两次带头砸掉价值40万元的瑕疵产品，将质量“零缺陷”的意识扎根在员工心中...

2009年6月，帅康以55.38亿元的品牌价值蝉联“中国500最具价值品牌”厨卫行业冠军。

关到最终验收装箱，每个流程、每个环节都有严格的规章制度和操作标准...

## 爱慕品牌管理模式解密

高效协同 在信息中把握商机

北京望京科技园，各式的购物中心和商用写字楼林立，爱慕大厦便点缀在这一片繁华之中。

而更让笔者惊讶的是，这样方便快捷的审批流程不仅在北京可以迅速完成，在全国的其他地方也能够这样实现。

把一切信息留住，这是协同在爱慕的核心应用。这些信息令爱慕抓住了商机，也令爱慕捕捉到了时尚和美感。

## 贴心管理 人性化的办公成为享受

协同在爱慕，不仅成为了办公模式，更是一种管理模式。“富友ERP充分考虑了爱慕的行业特点和需求状况，低风险、快速实施、持续高品质服务和升级是富友ERP产品化对爱慕最大的价值。”

## 吴长江: 雷士“蝶变”战略为先

如果说第一次创办的公司是为了满足赚钱欲望的话，那么，1998年当吴长江再次创办雷士时，内心已经有一股豪气蒸腾...

一个人的眼光有多远，其世界就有多大，一个人的格局越大，未来的路才能更宽。2006年4月，软银出资2200万美元入股“等钱救命”的雷士照明...

比如企业开始更加注重制度建设。融资前雷士比较人性化，比如员工家属生病，公司会借钱给他，现在不行，借钱只能私人借。

吴长江认为，做企业就要像演杂技一样，千万不要学玩魔术，魔术那是骗人的，更多时候他们是利用了道具。

多企业家一赚了钱了，就想着法子去做其它行业，弄得自己的资金分散了，最后不了了之的大有人在...

他认为，做企业要练好内功，一个小包工头是建不成高楼大厦的，一个企业要有好的营销团队和管理团队...

如果没有自主研发的产品，企业将很难在市场中立足，对此吴长江深有体会，他对雷士的研发和产品创新同样倾注了很多关注...

海外资本的介入也让吴长江加快实施国际化的梦想。2006年雷士成立海外营销部门，采取“国家独家经销商+专卖店”模式进行NVC自主品牌营销。

实的一步。2007年8月，雷士光电科技有限公司与美国通用(GE)公司消费与工业产品集团在上海签署战略合作协议...

如今，雷士正在逐步摆脱典型的小民营企业的烙印，向一个职业化、国际化的企业迅速蝶变，成为国内照明行业最具国际化潜质的公司。

现在，吴长江说自己在公司里只做四件事——公司战略规划、整合资源、大客户维护、管理团队。他可以有更多的时间到处走走看看...

雷士照明在产品国际化上迈出了坚实的一步。2007年6月，雷士照明在英国收购一家照明企业，通过其现有的当地技术人员帮助雷士开发符合英国甚至整个欧洲的产品...

## 王五的管理故事

远郊的一个村子的村民们一直以种植粮食作物为生，土地到户后大家辛勤耕作，日子过得一天比一天好...

在王五及其他村民的带动下，周围很多其他村的村民也开始种植蔬菜了，蔬菜产量大了，但并不是每一个村民都有销售蔬菜的经验...

由于高收入的吸引，第二年跟着王五种植蔬菜的人多起来了，大家种菜、卖菜，一年下来忙得不亦乐乎...

打算。他看到周围蔬菜种植渐成规模，便与政府部门协商利用一块荒地建起了一个蔬菜批发市场...

王五的成功告诉我们一个道理，即：有需要就有市场，如果你能真正把握客户的需求，你就成功了一半...

看到王五做蔬菜经纪人赚到了钱，好多年年轻人都在田里干不住了，纷纷做起了蔬菜经纪人...

## 董明珠管理范式: 100-1=0

“动辙就讲超越(格力)不要紧，但要是我也把精力耗在口水之争里有用吗？直接拿业绩说话才是真本事。”

董明珠说过一句极其自信的话，“我永远都是正确的”。我想表达的意思是不允许自己犯错，因为一旦错了，企业就有可能一下没了...

## “小事没有了，就没有什么大事了”

“细节决定成败，老总总是用来管小事的，小事没有了，就没什么大事了。空调有1000多个零部件，每个零部件看起来是小事，实际则是大事。”

董明珠“喜欢天天带个放大镜找问题”，她对于一些员工在办公室里打打闹闹、吃零食的行为很是不满...

董明珠表示，一个企业如果是靠挖墙脚这种“拿来主义”来壮大的，那么这个企业是没有希望的。“可能你眼前活得好，但是你可能不会活得长。”