

国美经营管理丛书

刘鸿雁 著

黄光裕传奇

国 · 美 · 商 · 战 · 实 · 录

HUANGGUANGYULEGEND

纵横捭阖的国美商战实录
驰骋商场战无不胜的黄光裕兵法

华夏出版社



黄光裕传奇

——
国美商战实录

刘鸿雁 著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

黄光裕传奇:国美商战实录/刘鸿雁著.

—北京:华夏出版社,2006.2

ISBN 7-5080-3962-9

I. 黄… II. 刘… III. 长篇纪实文学—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 009474 号

华夏出版社出版发行

(北京东直门外香河园北里4号 邮编:100028)

新华书店经销

北京人卫印刷厂印刷

787×1092 1/16 开本 17.25 印张 200 千字 6 插页

2006 年 2 月北京第 1 版 2006 年 3 月北京第 1 次印刷

定价:28.00 元

本版图书凡印刷装订错误可及时向我社发行部调换



刘鸿雁，1961年9月生于青岛，现为中国企业管理在线首席顾问、中国网上画廊主编、中科院研究生院创新管理企业家俱乐部副秘书长、青岛百利达创新管理学校校长、北京德胜缘经济文化发展中心主任，近年来主要从事企业文化管理咨询和中外语言比较学研究，著有《鸿雁魔鬼英语》、《机会学原理》、《语言解析学》、《大学生职业规划与择业技巧》等多部理论专著，并兼任多家大型中外企业的文化顾问和多所院校的客座教授。

电话：13681285188 13658668313

信箱：fortune818@126.com

国美经营管理丛书

主 编 赵建华

总 策 划 何 为 赵玉芝

责任编辑 韩 平 友 葵

装帧设计  工作室
13701277223

责任印制 郭宝恩

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



国美经营管理丛书

他改变了中国传统零售业游戏规则
被管理界誉为“中国的山姆·沃尔顿”
他就是被视为财富英雄的
国美电器公司董事长兼总裁黄光裕



CCTV中国经济年度人物评委会对黄光裕的评价是：熟练运用商业资本，高效管理物流系统，打造连锁家电商业品牌，给消费者带来实惠，实现个人价值。

一个用传统手段创造奇迹的零售业新贵。



一个改变中国零售业游戏规则的人。





国美高层会议



国美全球战略合作高峰会



黄光裕家族为东南亚海啸捐款



国美价格变革新闻发布会



中国联通与国美合作签字仪式



国美与三星战略合作仪式

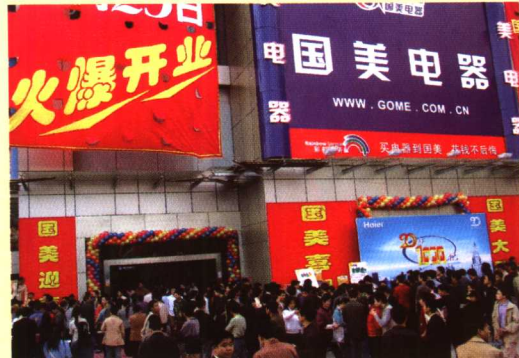


国美借电影《手机》造势

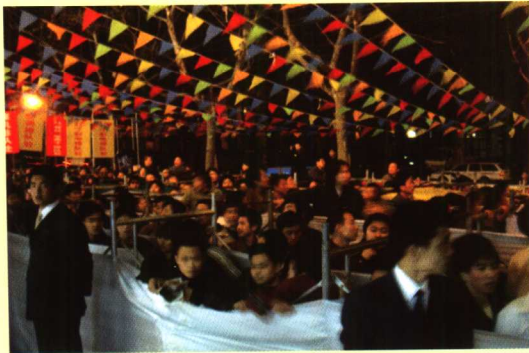
国美电器的销售环境



国美电器在全国开业与销售盛况



国美电器在全国开业与销售盛况



国美电器营销团队与热情的服务





走近 财富英雄

1987年元旦，年仅18岁的黄光裕与其兄长黄俊钦利用他们在北京市宣武区的珠市口东大街租赁的那间不足一百平方米的门脸儿开办了一家不起眼的电器商店，专门经营电视机，这家店铺的前身是一家服装店，并且有一个响亮的名字——“国美”。

经过19年的不懈努力，这个当初仅靠几万元起家，低成本创业的偏巷小店，到2005年已经发展成为拥有六万多名员工，年销售额超过四百多亿元，覆盖全国120个城市，超过400家门店的大型家电连锁集团，国美电器占有的市场份额居国内家电连锁行业的龙头地位，被海内外称作中国的“家电大鳄”。身为国美电器公司董事长兼总裁的黄光裕也因其140亿市值的身价而荣登“胡润版”2004年度和2005年度中国富豪榜首富的宝座。

一时间，“国美现象”、“国美模式”成了世人普遍关注的热点，而年仅36岁的黄光裕更是被一大批崇尚财富的年轻人视为心目中的“创富英雄”。

2004年CCTV中国经济年度人物评委会对他的评价是：“熟练运用商业资本，高效管理物流系统，打造连锁家电商业品牌，给消费者带来实惠，实现个人价值。”黄光裕——这个曾经也是“北漂一族”的农家子弟的名字，更是频频出现于各种报端，他甚至被商界誉为中国的“山姆·沃尔顿”，说他“具有狮子一样的品质”，是一个由“天赋、勤奋、铁腕儿、权谋和机遇造就的商业神话”，善于玩高超的“财富跳棋”。《信息时报》的评论家竟然称他为“商圣”。其他诸如：“融资高手”、“账面富翁”、“一个用传统手段创造奇迹的零售业新贵”、“一个





改变中国零售业游戏规则的人”等等，各种各样的评价和议论更是铺天盖地，不一而足……

总之，国美的创业者们那充满着传奇色彩的发家史，激起了人们普遍的好奇心，许多人都想了解一下国美成功的秘诀和发展历程。

正是怀着与广大读者一样的好奇心，带着破译国美的强烈冲动，我步入了国美集团总部所在地——鹏润大厦，我要去了解大家心目中的财富英雄，去解读国美的创业传奇，剖析那一个个惊心动魄的商战案例，以及隐含在这些案例背后的真实信息……

经过一段时间的调查和解析，我发现：作为国美创业者的黄光裕，其实是个很平凡的人，他出生于广东省汕头市凤壶村的一个普通且贫穷的农民家庭，既无实力，又无背景，他年仅16岁就外出谋生，闯荡社会了。创业初期，由于势单力薄，资金短缺，他几乎连支撑一个小店的门面所需的货物都进不起，他赖以进货的交通工具也仅仅是一辆永久牌自行车和一辆很不起眼的三轮车……

然而，黄光裕又是不平凡的，他虽出身贫寒、毫无依托，但志向和气魄却非同一般，他有着常人所不具备的勤奋和超强的悟性，并具有不断接受新事物的开放心态，而且，他还熟读兵书，长于攻略，他那战术灵活、指挥若定的大将风范，也常令许多将帅之家的名门之后叹为观止。他从低起点上看准时机起步，竟然在短短十八年的时间里积累下了超过百亿元的物质财富，创出了这么大的业绩，干了那么多轰轰烈烈的事情。每当想起这些，常常令人惊叹不已，感慨万千……

可见，体现在国美创业者身上的品格和特性是十分复杂的，远不是几句话就能够概括得了的。有时，他们在“天时，地利，人和”这三者之间纵横捭阖、游刃有余、玩得十分潇洒；有时，他们却又会因为一些很小的细节处理不利而导致满城风雨。不过，无论局势多么复杂，环境多么险恶，他们最终都能逢凶化吉、过关斩将。总之，国美的成功传奇，以及所谓的“国美现象”、“国美模式”等等，其实是一个有着极其丰富内涵的概念，它既是一种商业模式的表述，同时又属于社会学范畴，甚至是中国社会政治和经济变革过程当中的一种特定的缩影，具有浓烈的时代特征。

显然，要想准确地解读国美，了解国美，破除隐含在国美商战背后的重重迷雾，没有足够的耐心是不行的。因此，我建议读者朋友们，还是随我一起，重温一下国美人的创富历程，沿着国美人创业时所走过的足迹，来寻找一条清晰的脉络吧。

目录

序：走近财富英雄

第一回：离乡北上闯京城	无中生有把商经	/1
第二回：树木大了要分权	国美连锁正规化	/11
第三回：国产家电猛崛起	慧眼识得新商机	/19
第四回：仨月销货八千万	不赚反赔四百万	/25
第五回：承诺销量冒大险	低价背后有机缘	/31
第六回：一个免字百万金	服务到家暖人心	/37
第七回：天津扩张惹战火	激烈过招不退缩	/45
第八回：国美进军上海滩	标价牌子惹争端	/53
第九回：天胆打得价格战	彩电联盟被击穿	/59
第十回：高朋满座授机宜	松下交出“社内秘”	/65
第十一回：挥师进军大西南	以攻为守天下安	/71
第十二回：辽沈商场正筹建	价格协会来下绊	/77
第十三回：十大商场齐叫板	国美从容来应战	/83
第十四回：家电王国卖家电	顾客群里有密探	/89
第十五回：龙争虎斗战济南	开业首日遇“炸弹”	/97
第十六回：中原扩张战郑州	不畏强敌巧运筹	/103
第十七回：花城开店货难供	牵手邮政巧配送	/107
第十八回：招标采购手段高	重金出手箭双雕	/113
第十九回：国美特立又独行	高价碟机终破冰	/119
第二十回：通讯行业将身跻	手机市场把牌洗	/125