

## 1. 今日头条之公司运营管理

精细化管理，过程管理，人性化管理，道家无为化管理，格局，胸怀，眼界，远见卓识，宽度，深度，高度，战略眼光，事业，儒商，百年企业，千年企业，大家庭，做人做事，核心竞争力，功到自然成，台上一分钟台下十年功，冰冻三尺非一日之寒，沉下心来认真做事，认真，用心，严格要求自己，不断的提升，力求完美，圆满，等等这些"陈词烂调"恐怕大家都不想听了，甚至都听烦啦。但是每一次各行各业的成功人士，最顶尖的人，"大师"级的人物，管理大师，经营大师，企业家，政治家等等诸子百家，儒家，道家，佛家，法家，兵家，墨家，杂家，农家，名家，等等都会谈到此，因此而成，因此而提高，因此.....。

当然，一年立足，三年全国行业第一，五年全球行业第一，今年1亿，三年10亿，五年100亿，十年1000亿，今年翻番，明年翻番，后年翻番，年年翻番，甚至翻很多番，今年壮大，明年收购...公司，后年收购公司，再年收购美国...公司，就成为了跨国集团公司，这个月干掉他，她，他，下个月干掉她，他，她，等等不胜枚举，当然，我们很佩服这雄心壮志。甚有大将风范。这种以结果为导向的管理，也成就啦很多人，公司，或许在中国这种管理更适合，能在最短时间赚最多的钱，但是，也正因如此，有很多人，公司，昙花一现，或者短时间有了较大发展，但很快止步不前，或者...

其实慢的就是快的，快的就是慢的，欲速则不达。

以奇出兵，以正治国。

在此请允许我以通讯行业为契机，略微偏颇说明

管理出效益，最好的管理能使整个公司成为完美的系统。以人为本，人尽其才物尽其用，公司如能成为员工最好的终生归属，何愁不强大永久!管理是从各方面激发员工的自觉性，积极性，创造性，自主性，严谨性，团结性，.....，管理不是简单的条条框框，不是简单粗暴，不是压制，不是对立，.....。管理是艺术，更是用心，儒家提倡仁义礼智信，用庄子的话来说是神交，用老子的话来说是无为。无为不是无所作为，是顺势而为，唯道唯德而为。海尔就是依道家的无为而治。详见道德经。现在提倡精细化管理，这也是要遵循的。...

一：公司文化体系等等修炼。品牌文化体系修炼。...处处不修处处修，处处不练处处练。修：不断修正，练：不断精练。

二：公司领导员工等等修炼。

三：公司组织架构，体系，系统，品牌等等修炼。

K：品牌才是王道：最突出的就是，小米，苹果，三星。产品，品牌做到了极致就不是卖产品了，而是用户抢产品，抢品牌。小米，三星，苹果的疯狂足以证明。要想成为行业的王者必须遵循品牌才是王道。等等

Q：销售方式不拘一格：绝不限于以下

1：电商平台（小米等）

2：专卖店（魅族等）

3：传统渠道（金立,OPPO,VIVO等）

4：营运商（酷派等）

5：电视购物（金立等）

S：做好线上线下，自有，加盟，大连锁，小连锁，等等市场。做好世界，全国，大区，省区，区域，等等市场。

F：1：随时跟踪销量，任务进度。

2：督促省代竭尽全力主推，超额完成任务。

3：与省代随时督促各级市场销售进度，及时做出调整。

4: 制定实效政策，策划促销活动。

5：与代理商一起争取运营商补贴。

J：省代最终要走向只能做我们一家产品（金立，OPPO，步步高等都是这样），相当于分公司，才能做到政策最大化，权利最大话，销量最大化。

K：地包同上，或者不要地包，直接管理。

y：最核心的是培养自己的团队，

XX能做那样好就是因为全国有几万的促销队伍，每个人平均销售50台/月，一个月就是一两百万台，一年就是一两千万台。

H: 高性价比，低价位的产品最终要走纯公司化操作，如亿通，宝捷讯等等...

A：当然操作手法有多种多样，应不拘一格。最核心的是：文化是王道，管理是艺术。团队是王道。品牌是王道。

拙作于2011年。

2011年以后有更新更好更多的见解,具体的更多的恕我在这里就不在赘述