<u>涓 构漢兼姤缃 - 涓 淶鏃ユ湰鏂伴椈鏃朵簨</u> 鍦儿棩鍗庝汉绀惧尯浜ゆ侯 ^{戴尔的创富之道}

理财

浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/06/06 14:26

迈克尔.戴尔,1965年出生于美国休斯敦的一个中产家庭。12岁时小戴尔就在集邮杂志上登广告做邮票生意,由此赚得了2000美元并用这笔钱购买了他自己的第一台个人电脑。这次经历让戴尔认识到越过中间商做买卖的好处。时隔不久,他便按捺不住心中好奇的冲动,拆开了自己的电脑,试图弄清楚它是如何工作的。16岁上中学时,迈克尔找到一份差事替休斯敦《邮报》拉订户,他设想新婚夫妇是这种报纸的最佳订户,于是雇同学抄录下新领结婚证者的姓名和地址。他将这些资料输入电脑,并向新婚夫妇们寄去一封颇具特色的信,并免费给每对夫妇赠阅2周的《邮报》,结果他大获成功赚了1.8万美元并买了一辆宝马汽车。中学毕业后戴尔遵父母之命进入得克萨斯大学选修医学,大学第二年因过度迷恋电脑和立志在PC机领域有所建树而退学。

戴尔从玩计算机时发现,一方面本地的一些计算机批发商接手的PC机无法及时出售,而另一方面用户又无法得到他们所希望配置的计算机。于是,戴尔就到批发商那里将积压的PC机以批发价买回,再在机器上增加一些特性,如更多的内存和磁盘驱动器,然后在当地报纸上登出很小的、只有一页纸的广告,以低于零售价10-15%的价格出售这些计算机。后来,戴尔回忆说:由于批发商的高价与用户得到服务有差距,这给我作直销创造了机会。

1984年1月2日,戴尔注册了PC有限公司。一开始,戴尔就在当地报纸上打出广告把印有自己名字(Dell)的成品组装机卖给用户,每月收入达5-8万美元。5月份,一年级课程考试完毕,Dell计算机公司成立,注册资金为1000美元。此后公司一路发展,1986年,Dell年收入已达6000万美元。到了1987年3月,才22岁的Dell就被美国学院企业家协会评为1986年度的青年企业家,就此在美国商界脱颖而出。几经努力,1988年戴尔的名字受到华尔街关注,Dell公司在纳斯达克公开上市,融资3000万美元,市场价值达到8500万美元。80年代末,Dell在加拿大和当时的西德创办了全资子公司。随后,大胆改革公司结构,提供了一个更有效的全球范围统一的产品资源,使销售和市场配套集中起来。1989年,Dell收入高达2.5亿美元。随著全球的销售形势越来越好,又分别在法国、瑞士、爱尔兰及其他一些欧洲国家开设了分公司及办事处,并于1991年3月在爱尔兰成立了欧洲制造中心。进入90年代,Dell的发展如同脱缰野马,收入平均年增97%,净利更是达到166%。

为什么Dell公司的股票会在短短几年内一飞冲天?几年来,Dell公司从一家名不见经传的小公司不断壮大,现已成为PC界举足轻重的新盟主,它的实力已与康柏、IBM这些业界元老们难分伯仲。这多半要归功于低价直销的经营策略,现在这种策略正为业界千万厂商竞相炮制。迈克尔:戴尔的成功,其中最突出的也是不同于一般公司的是:Dell公司迅速崛起并不是依靠领先的技术,它依靠的是一种观念、一种商业模式,而且更难能可贵的是这是一个并不被普遍看好的模式。实际上,Dell公司从诞生之日起,就一直被各种非议和潮流所包围,但是戴尔却不为潮流所动,而是抓住市场新苗头,预测市场变化,引导新的需求,正所谓取人之弃,独得其利。

实行电脑直销并不是什么创举,如同山姆.沃尔顿把沃尔马超市开到乡村一样并不是什么超凡创意,沃尔顿之所以成其为天才(当然也成了亿万富翁)在于他知道如何有条不紊地建立市场基础,处处从小事做起,而戴尔的过人之处正在于他知道沃尔顿的原则同样也能在电脑业所向披靡。Dell公司的副总裁康尔特.托福尔说:在我看来,迈克尔的天赋并没有得到应得的肯定,对市场的每一丝动向都有敏锐的洞悉,是他创造了Dell公司经营模式的要素。Dell公司奉行的是一种最朴素最实际的哲学:组装和销售计算机。戴尔深信最佳的电脑经营模式便是为客户提供量体裁衣的服务。因为只有这样才能让用户使用到切合其需求的产品。通过直销这项独特的策略,Dell公司的业务获得了迅速的增长

0

1997年,32岁的迈克尔.戴尔就成为德克萨斯州的首富,拥有43亿美元的净资产。据《财富》杂志称,迈克尔.戴尔的个人净资产高达214.9亿美元,足够为每一位美国中学生购买一台电脑。

结论:悉心留意机遇之窗何时开启。这是一个有头脑、有决心的人能够在竞争中击败所有对手的 关键。