

您好，戴尔是世界的大品牌了，主要经营电脑产品产品，包括个人及企业，有个人PC，企业服务器及各种网络产品和配套设备。

戴尔产品性能是比较可以信任的，同时售后也是做比较好的。

我们不仅是买需要的东西，同时也是为了买放心，戴尔是比较早做售后服务的，现在的服务体系也会比较完善、全面。

购买机子是一时的，但电脑的使用时比较长久的，后期的售后服务就会变得很重要，您觉得是吧?在戴尔购买电脑会让您有物超所值的感受！您可以点击官网商城看看有没喜欢的比较好的在线新品购买：[*：//www1.ap.dell*/content/topics/reftopic.aspx/gen/misc/rep/setrepcode?c=cn&l=zh&s=dhs&rep_id=287326&rep_type=CHAT&redirect_url=%3A//china.dell*/cn/p%3F%7Eck%3Dmn](http://www1.ap.dell*/content/topics/reftopic.aspx/gen/misc/rep/setrepcode?c=cn&l=zh&s=dhs&rep_id=287326&rep_type=CHAT&redirect_url=%3A//china.dell*/cn/p%3F%7Eck%3Dmn)；

l=zh&

s=dhs&

rep_id=287326&

rep_type=CHAT&

redirect_url=%3A//china.dell*/cn/p%3F%7Eck%3Dmn

四、戴尔电脑公司是什么样的公司？？？

戴尔在1983年进入得克萨斯大学，成为了一名医学预科生。

但事实上他只对电脑行业感兴趣，他很想大干一场。

18岁的大学新生迈克尔-戴尔开着卖报纸赚钱买的白色宝马汽车去报到，后座上摆着三部个人电脑，在得克萨斯大学奥斯汀分校不足一年的就学时间里，他凭借给别人的电脑升级积累了知识、技能和最初的一点点财富。

本着“直销顾客”的信念，戴尔公司以1000美元的注册资金，在一间大学宿舍里成立了。

1993年，戴尔公司秉持“掘弃存货、倾听顾客需要、坚持直销”的三大黄金法则，已壮大为年销售额达20亿美元的电脑界“黑马”，成长率高达127%。2004年，戴尔公司的年营业额超过190亿美元，每天通过网络售出价值逾1200万美元的电脑系统。

迈克尔-戴尔成为《财富》五百强企业总裁中最年轻的一位。

作为一个国际知名公司，其产品还是值得信赖的，不过因其直销模式，没有专卖店，所以售后较联想要差些。

五、请问一下戴尔是谁，他是干什么的。

戴尔 戴尔 1965年出生于休斯敦——一支著名的 NBA球队(休斯敦火箭队)的所在地，他的父亲是一位牙医，母亲是一个经纪人，因此，他们结识了许多中上层人士。

这也使得小戴尔能有机会经常与那些人士相接触，通过与那些人的交往，小戴尔懂得了许多新鲜的东西，其中也包括电脑。

为了不辜负父母对他的一片期望，戴尔在

1983年进入了得克萨斯大学，成为了一名医学预科生。

但事实上他只对电脑行业感兴趣，他很想大干一场。

他从当地的电脑零售商那里以低价买来了一些积压过时的 IBM的PC电脑，由他自己进行改装升级后转手又卖出去，很快便销售一空，他也靠电脑赚得了他的第一笔收入。

初涉商海，戴尔获得了信心，拥有了一笔数目可观的积蓄。

大学第一学年结束以后，他打算退学，遭到了父母的坚决反对，为了打破僵局，戴尔提出了一个折衷的方案，如果那个夏天的销售额不令人满意的话，他就继续读他的医学。

他的父母接受了他的这个建议，因为他们认为他根本就无法取得这场争斗的胜利。但他们错了，戴尔的表现使得他没有留任何机会给他的父母，因为仅在第一个月他就卖出了价值 18万美元的改装PC电脑。

从此，他再也没有回到过学校。

败中修正坐标 业绩一飞冲天 戴尔决定正式成立 Dell电脑公司。

1987年10月，戴尔依靠他过人的胆量和敏锐的感觉，在股市暴跌的情况下大量吃进高盛的股票，第二年他便获利了1800万美元。

这一年，他只有23岁，他开始向成功迈出了坚实的第一步。

年轻人的身体里总是充满了热情与果敢，但与此相对应的是，年轻人也容易热情得过了火。

1991年，Dell公司的销售额达到8亿美元。

1992年他给公司的市场份额定位于15亿美元，但结果却大大地超出了戴尔的预想，Dell公司的销售额竟然突破了20亿美元。

过分的顺利使得戴尔有些飘飘然。

一味地追求生产量使得戴尔在基础设施建设和经营管理方面遇到了很多困难，公司陷入了一种无序的状态，

Dell公司自创立以来首次出现了亏损，股票价格也大幅下跌。

这次打击是巨大的，但这也使得戴尔变得清醒起来，“

我又从空中落回到了地面上”。

戴尔回顾了公司9年来所走过的路程：把公司的发展方向从误区“

追求最大的生产量”中解脱了出来。

取而代之的新的经营策略“流动性、利润和增长”成为了公司以后发展的坐标。

从那以后，Dell公司有了今天320亿美元的年销售额，Dell公司变成了一个真正意义的大公司，戴尔也成为了一个成熟的商人。

33岁的年龄，敏锐的感觉，超凡的胆识。

这就是迈克尔·戴尔。

戴尔曾荣获《首席执行官》杂志“2001年度首席执行官”、《Inc》杂志“年度企业家”、《PCMagazine》杂志“年度风云人物”、《Worth》杂志“美国商界最佳首席执行官”，《金融世界》和《工业周刊》杂志“年度首席执行官”等称号。

在1997年、1998年和1999年，他都名列《商业周刊》评选的“年度最佳25位经理人”之中。

海德里克(Heidrick)和斯卓格斯(Struggles)等知名高级经理人猎头公司称戴尔为“富有影响力的首席执行官”。

戴尔公司于

1992年进入《财富》杂志500家之列，戴尔因此成为其中最年轻的首席执行官。

戴尔公司目前名列《财富》杂志500家的第48位，《财富》全球500家的第154位。

自1995年起，戴尔公司一直名列《财富》杂志评选的“最受仰慕的公司”，2001年排名第10位。

参考文档

[下载：戴尔属于什么行业的股票.pdf](#)

[《创业板连续三天涨跌多少出公告了》](#)

[《中国什么时候进入牛市的》](#)

[《货币型基金属于什么风险》](#)

[《特别国债利好什么股》](#)

[下载：戴尔属于什么行业的股票.doc](#)

[更多关于《戴尔属于什么行业的股票》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/14674489.html>