

如何看待国美股票 - - 什么是职业经理人-股识吧

一、TCL占十分到家平台有多少股份？

36氪获悉，上门家电服务品牌十分到家最近获得了由国美资本投资的1.05亿元A轮战略融资。

该轮融资将主要用于十分到家交付网络的进一步完善、三四线城市网点的进一步落地和IT系统的优化。

十分到家由TCL集团孵化，采用的是2B2C模式，和B端后台连接后，用平台自有或加盟的工程师帮助家电品牌、代理商以及家电卖场解决家电的安装、售后、维修等业务。

十分到家总裁魏永刚告诉36氪，在人工成本较低廉的时代，各个品牌以及代理商基本都有自己的上门服务体系，业务结构粗放，整体服务水平参差不齐，效率也比较低下。

随着人工成本上升、家电利润降低、消费者售后体验要求上升，家电服务集中化的需求也越来越明显。

由于消费者家中电器品牌型号各不相同，某个品牌的家电的服务需求也非常不集中，因此工程师往往需要奔走作业，出行成本较高，维修效率低，同时客户报修后等待时间也较长。

而十分到家提供的是全品类电器的维修服务，将不同品牌的维修需求聚合起来，工程师分区域服务便可能实现。

魏永刚表示，行业中工程师维修效率大概是一天一户，而十分到家平台已经可以做到工程师一天服务2户人家，一二线城市甚至可以达到5一天五单以上。

十分到家的业务流程是：品牌商后台接到客户的服务需求（安装或维修）后，会与十分到家同步，平台会自动派单给合适的工程师，上门作业结束后，工程师通过app拍照交付。

之后消费者通过工程师给出的二维码或预约渠道做出服务评价。

目前十分到家合作的大型客户有60多个，包括乐视、PPTV、暴风、阿里、国美、苏宁等。

中小客户2000多个。

每月平台流水6000万元左右，平均客单价120元。

目前十分到家基本已经覆盖了全国所有的大中城市，有10000多个网点，平台上有超过6万名工程师，其中自营的有1800多人。

供应链方面，十分到家的大客户在主要城市大多有自己的零件流转仓，十分到家可以去取货。

平台自己在全国有128个仓库，主要用于放置备件和返修机，平均面积是1000平方米左右。

目前在家用电器售后服务方面，格力依旧使用的是自己的系统，海尔旗下孵化的日日顺在物流方面也有较强的竞争力。

魏永刚告诉36氪，十分到家在拥有TCL集团资源的同时，也拥有自己独立的架构和股权。

同时团队核心成员背景互补，有韩永刚等来自滴滴、京东、百度等互联网型企业的成员，也有以总经理王克树为代表的来自家电服务行业的成员。

互联网基因+家电企业资源构成了十分到家目前的核心竞争力。

目前十分到家团队有200多人，主要负责产品设计、开发、商务、市场、运营以及异常处理业务。

十分到家曾获得TCL以及数位个人股东投资的天使轮融资。

二、什么是职业经理人

职业经理人在西方发达国家有一个相对统一的概念，但在中国，对职业经理人的定义还不统一，一般认为，将经营管理工作作为长期职业，具备一定职业素质和职业能力，并掌握企业经营权的群体就是职业经理人。

宽泛来讲，职业经理人横向看是分类的，财会、生产管理、技术；

纵向看也是分层次的，企业需要各种层次的职业经理人。

比如第一个层次是能工巧匠型的；

第二个层次是元帅型的，在一个领域中可以带领一帮人来完成一个特定项目；

最后一个层面则是老师型的，必须有系统的思考，所以说是很宽泛的。

通俗来讲，职业经理人就是凭能力凭业绩吃饭的人，但不是凭资本吃饭的人，换言之他们是凭人力资本吃饭的人，而不是凭货币资本吃饭的人。

学界对于职业经理人的定义也有多种，一个有代表性的说法是，所谓职业经理人，是指在一个所有权、法人财产权和经营权分离的企业中承担法人财产的保值增值责任，全面负责企业经营管理，对法人财产拥有绝对经营权和管理的职业经理人市场（包括社会职业经理人市场和企业内部职业经理人市场）中聘任，而其自身以受薪、股票期权等为获得报酬主要方式的职业化企业经营管理专家。

职业经理人虽然是受薪阶层，但作为企业重要的管理者，所获薪酬相当高，在美国的一些大企业高级职业经理层的平均收入已经达到了普通员工平均水平的一百多倍，因而有“金领”之称。职业经理人是人才市场中最有活力与前景的阶层。

职业经理人最重要的使命就是经营管理企业，使其获得最大的经济效益。

所以对职业经理人有其独特的评价标准、就业方式和利益要求，其报酬及社会地位的高低取决于经营业绩的好坏，他们必须承担经营失败后的职业风险。

经理人的职业化，必须将经理人的利益与企业的经营绩效结合起来，将他们的命运与企业的生死存亡联结起来，从而形成同舟共济、荣辱与共的关系格局。

企业经营的成功与巨大的挑战，使职业经理人成为既具有风险性，又令人非常向往的特殊职业。

作为一名优秀的职业经理人，他必须要有管理艺术、领导水平和组织才能，对处理各种疑难问题的穿透力要很强，辐射范围要广。

特别是能透过事物的现象看到本质，能准确地抓住问题的要害，善于从错综复杂的事物中理出头绪，对上对下都要有很强的穿透力及辐射力。

做管理工作，主要是与人打交道，人是有思想意识的，也是最难管、最头痛的，通人性、讲道理，尊重人、关心人、理解人和信任人，看到人才的价值，重视人才的作用，挖掘人才的潜能尤为重要。

三、电子商务的营销推广有哪些？

四、电子商务的营销推广有哪些？

网络上的主流应用有哪些，营销推广方式就有哪些！比如最近比较火的微博推广！之前的邮件营销，qq群营销，博客营销，SNS营销等等，当然见效最快的就是百度推广了！如果你个人SEO能力很强的话，也可以！

五、怎么从网络营销角度对海尔网站进行评价？

* : [// *kekenet*/soft/2032.shtml](http://*kekenet*/soft/2032.shtml)

六、黄光裕和陈晓的国美股权之争，大家为什么一个劲的骂陈晓？我对国美不了解，想知道详情。谢谢

这样比喻吧。

一个有商人，因为犯了点不大不小的错，被国家抓起来了。

当然，这错也不是什么杀人放火，只相当于以前的投机倒把而已！当商人被抓了以后，商人就向那个他一直都非常看重和信任的管家做了委托，要管家看好他的家

产及孩子（国美），管家表面满口答应，而背地里却勾结外贼，企图把这位有商人的孩子妻子以及票子都侵吞为他所有，你说这管家是不是小人？

七、通过国美黄陈之争能得到什么启示？

1. 委托代理机制下构建企业创始人保护机制。

早在1932年，贝利和米恩斯就在《现代公司与私有产权》一书中指出：现代公司已经发生了“所有与控制的分离”，公司实际已由职业经理组成的“控制者集团”所控制。

两权分离理论认为，股权分散的加剧和管理的专业化，使得拥有专门管理知识并垄断了专门经营信息的经理实际上掌握了对企业的控制权，导致“两权分离”。

现代公司，特别是股份制上市公司，所有权与控制权两权分离的现象更是十分明显。

股份制上市公司中，出资人是社会公众，社会公众不可能直接管理、运作公司，必须依靠专业人士进行，何况社会公众更侧重于间接投资股票，关注自己的股权收益，这更促进了所有权与控制权的两权分离。

（管理学家）2. 控股股权的安全边际设置。

企业若想获得快速发展，对资金的需求是巨大的，企业对资金的渴求可以理解，但无论是通过何种方式募资，股权是自己权益的最大后盾。

股权决定话语权和控制权是现代企业的基本特征。

因此，企业创始人或大股东若想掌控企业，一个很重要的问题就是对自己的持股比例进行安全边际设置，确保自己所拥有的股份能够战胜各种不稳定因素。

3. 职业经理人在情理法之间的抉择。

股东与职业经理人本是鱼水的关系，多数情况下，双方之间默契配合，共同推动企业向前发展，但是身为个人，职业经理人难免需要在情理法之间做出正确抉择。

八、分析“国美股权之争”的最大赢家

不论黄光裕有意“去陈晓化”，还是陈晓去“黄光裕化”，这场本来在台下进行的斗争，如今已经被抛上了台面。

2022年8月6日，据消息称，国美电器已经委托贝克·麦坚时(BAKER MCKENZIE)律师事务所上诉至香港高等法院，要求大股东黄光裕就2008年回购公司股份时，违反公司董事的信托责任与信任行为，向国美作出赔偿。

这项上诉基于香港证监会去年8月向香港高等法院作出的指控。

证监会认为，黄光裕及其妻杜鹃策划国美电器在2008年1月22日至2008年2月5日期间，回购1.298亿股份，总值约22亿港元，目的是以国美电器的公司资金购买本来由黄持有的国美电器股份，并将售股所得款项向一家财务机构偿还一笔24亿港元的私人贷款。

香港证监会还认为上述股份回购涉及诈骗，是黄光裕为自己谋取更大利润，对国美电器的财政状况造成了负面影响，令国美电器及其股东损失约16亿港元。

证监会表示，在寻求法律方式恢复回购交易前的状况，或由黄光裕向国美电器支付赔偿

参考文档

[下载：如何看待国美股票.pdf](#)

[《股票打新公布中签要多久》](#)

[《比亚迪股票多久到700》](#)

[《跌停的股票多久可以涨回》](#)

[《一只刚买的股票多久能卖》](#)

[下载：如何看待国美股票.doc](#)

[更多关于《如何看待国美股票》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/chapter/33575285.html>