



# Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire

*Michael Dell*

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

**Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire** Michael Dell

 [Download Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire ...pdf](#)

 [Read Online Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire ...pdf](#)

# **Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire**

*Michael Dell*

**Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire** Michael Dell

## Téléchargez et lisez en ligne **Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire Michael Dell**

---

305 pages

Amazon.fr

Fondée en 1984 par Michael Dell avec 1 000 dollars de capital, Dell Computer Corporation affiche aujourd'hui une capitalisation boursière de 100 milliards de dollars pour un chiffre d'affaires annuel de 25 milliards. Et se place au premier rang mondial pour la vente directe d'ordinateurs et au second pour la fabrication d'ordinateurs personnels. Il s'agit incontestablement d'une des plus belles réussites informatiques de la dernière décennie. L'idée était, comme souvent, aussi simple qu'originale : court-circuiter les intermédiaires et vendre directement aux clients des ordinateurs personnels fabriqués sur mesure. Un tel parcours ne s'est évidemment pas réalisé sans difficultés, obstacles et revers. C'est toute la saga de Dell qui nous est ici racontée par son PDG fondateur lui-même. Il retrace les différentes étapes de l'évolution de sa société, depuis les débuts difficiles jusqu'au virage Internet, pris très tôt en 1994. Le lecteur y trouvera bien entendu une multitude de conseils pour réussir à bâtir une multinationale parmi les plus rentables du monde en un peu plus d'une décennie... --*Arnaud Stephanopoli* Revue de presse

Comment une idée de business change le monde ? Voilà ce qui a poussé Serge Hayat à ouvrir cette bio du leader de la vente d'ordinateurs par correspondance. Michael Dell a beaucoup à dire sur la manière de s'y prendre pour dominer un marché mondial en à peine dix ans. Outre la success-story, le cofondateur de Kangaroo Village (un incubateur pour start-up) a tiré de cette lecture une leçon de management : « Cet entrepreneur hors-normes m'a fait prendre conscience que, à trop vouloir rechercher le consensus chez tous mes collaborateurs, il m'arrivait de faire fausse route. En cas de désaccord persistant, le dirigeant doit avoir le courage de trancher, vite. » -- *L'Entreprise*

Michael Dell a commencé à vendre des ordinateurs à 19 ans, depuis sa chambre d'étudiant. Puis il a lancé l'une des grandes success stories de cette fin de siècle sur une idée en apparence simple : vendre directement aux utilisateurs finaux les outils informatiques dont ils avaient besoin. Dell a-t-il lancé un nouveau modèle de développement de l'entreprise ? Sans doute, et aussi une catégorie de stratégie centrée sur le client, dépendant moins de la technologie que du marketing. Les leçons de son ouvrage peuvent donc s'appliquer à d'autres secteurs que celui de la haute technologie, voire à des marchés de masse; au fur et à mesure que l'ordinateur devient un outil bon marché on peut d'ailleurs observer comment le système Dell s'adapte à cette baisse de prix. -- *La revue Résumés* Quatrième de couverture

" J'admire depuis longtemps l'utilisation que fait Dell du World Wide Web. Dans *Dell - Le modèle direct*, vous trouverez des stratégies d'utilisation du Web qui dopent vos ventes et renforceront la circulation de l'information dans votre activité. Si vous voulez vraiment tirer profit d'Internet, vous devez lire ce livre. " Bill Gates, Chairman et CEO, Microsoft Corporation " Parfois, rarement, l'histoire est marquée par un nouveau leader talentueux qui anticipe de nouveaux processus et de nouvelles technologies et crée un nouveau et brillant modèle commercial. A cet égard, Michael Dell est à l'informatique ce qu'Henry Ford a été à l'automobile - les ressemblances sont frappantes. En rappelant son souci constant de l'amélioration, sa logique commerciale et les leçons qu'il a su tirer de ses erreurs, le livre de Michael Dell nous permet de chercher à reproduire sa réussite. " Jacques A. Nasser, Président et CEO, Ford Motor Company " Dell, l'entreprise, semble être née et avoir constamment évolué en anticipant Internet. Michael Dell nous explique comment il a transformé son intuition en une puissante réalité - et en une réussite exemplaire pour les entreprises de demain. " Andrew S. Grove, Chairman, Intel Corporation " Le livre de Michael Dell relate de façon concise et frappante l'histoire de la réussite de l'entreprise et sa vision du futur. C'est un livre formidable qui servira de référence à tous les cadres. Chez Sony en tout cas, nous avons beaucoup de choses à y apprendre. " Idei Nobuyuki, CEO, Sony Corporation " A l'évidence Michael Dell est un génie de l'informatique, mais ses intuitions révolutionnaires en matière de processus commerciaux sont autant de leçons précieuses pour bien d'autres secteurs d'activité. " Frederick W. Smith, Chairman et CEO, FedEx Corporation



Lire Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire par Michael Dell pour ebook en ligneLe Modèle direct.  
Une stratégie révolutionnaire par Michael Dell Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire,  
bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture  
de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à  
lire, les meilleurs livres pour lire les livres Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire par Michael Dell  
à lire en ligne.Online Le Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire par Michael Dell ebook  
Téléchargement PDFLe Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire par Michael Dell DocLe Modèle direct.  
Une stratégie révolutionnaire par Michael Dell MobipocketLe Modèle direct. Une stratégie révolutionnaire  
par Michael Dell EPub

**SZMXCF5063PSZMXCF5063PSZMXCF5063P**