

# 脑白金是哪个上市公司的：脑白金是哪个公司产的？-具恒网

## 一、脑白金总裁是谁？

史玉柱与脑白金 少年得志、轻松拥有巨人集团并因推出脑黄金而名噪一时的史玉柱，脑黄金保健品管理不善，盲目地扩张而导致市场迅速萎缩。

1998年，史玉柱开始策划脑白金的市场推广。

脑白金运用脑黄金的营销策略以星火燎原之势迅速占领全国市场，稳居保健品市场榜首。

脑白金面市6年来，它基本上保持了销售上升的势头，即使在销售额突破10亿大关之后，其销售额还在缓缓上升。

史玉柱不仅已经创造了脑白金销售的市场神话，而且，他对这神话的延续充满信心。

在2001年，史玉柱就彻底地把脑白金卖掉了。

史玉柱取得了多少回报？粗略计算：上市公司健特生物2001年报称公司10转增7股派1元，上海华馨由2800万股增至4770万股，分红 4770万；

3月健特生物从上海华馨手中购买无锡健特39%的股份，支付现金1.22亿元；

健特生物中报10送2转增1，派现0.5元，华馨增至5700万股，进账2850万；

通过此次无形资产转让，上海健特再进1.46亿元。

## 二、脑白金是哪个公司产的？

珠海康奇有限公司. 属于巨人集团史玉柱旗下产业.

## 三、商业分析能力是怎样炼成的？

无论商业模式如何定义，说商业模式描述了企业如何创造价值、传递价值和获取价值的基本原理不会有错。

但是，这个简单的决断，却包含下面四个方面：一是原理(理念)，即价值取向；

二是逻辑，社会、经济、技术趋势的把握；

三是结构，相关利益者之间交易的优化；

四是系统，通过内部自洽充分考虑到效率、价值、风险和机会成本，它既能给利益相关者提高效益和效率，又能降低利益相关者的风险和机会成本。

上次我们说了原理，或者说理念，这是建立或分析一个商业模式的起点，单是从创造到传递到获取价值论，没有商业模式或者坏的商业模式并无二别。

今天，讨论一下商业模式的逻辑，即社会、经济、技术趋势的把握。

恰好，《商业模式全史》、《商业模式创新设计大全》和《商业模式新生代》从纵模到综合演示了商业模式的内在逻辑。

《商业模式全史》是关于商业术语及经营战略术语的历史，注重一个行业内商业模式的时代迭变。

比如：关于“汇兑·结算”。

这类业务始于美第奇家族，此后的600年间又相继出现了由美国运通公司、VISA、PayPal、Square开创的不同支付模式。

货币作为商品（服务）的支付手段，是古代的一大发明。

但到了中世纪（欧洲），由于贸易往来的不断扩大，跨国大额贸易的逐渐增多，利用货币（金银等）进行交易时会有诸多不便。

为此，从事货币兑换的商人在欧洲各地开设分店，让远隔两地的人实现了不同货币错时结算的可能。

其中的主导力量，正是14世纪文艺复兴初期，以北意大利佛罗伦萨为据点的美第奇家族。

接下来，托马斯·库克和美国运通公司开发的旅行支票以及由此实现的个人国际结汇。

更进一步，由美国银行的VISA卡构建起来的社会基础设施。

我们这个时代，网络、密码和eBay：PayPal把陌生人连接在了一起。

同时，现场支付的新方式：扩大卖方，改变买方的Square革命。

《商业模式设计创新大全》以围绕客户的价值主张、价值链和盈利机制形成的神奇三角为构架，梳理出55种通行的商业模式，更注重使用时机和方式，对同一种商业模式在不同时代的跨界拓展。

比如大家耳熟能详的剃刀与刀片的商业模式。

剃刀与刀片商业模式背后的主要理念是为客户提供一个低价的甚至是免费的基础产品，然后高价出售使用这一基础产品所必的消耗品。

为了确保顾客继续购买原公司的产品，需要建立退出壁垒，退出壁垒，比如产品专利或强大的品牌。

约翰·D.洛克菲

**四、巨人不生产脑白金、黄金搭档了，那现在是哪个公司在生产呢？**

工商局注册的法定代表人“张玉生”，与1996年巨人集团的总裁助理是同样的名字。  
这位总裁助理1991年就进入巨人集团，目前仍担任巨人房地产开发公司的法定代表人。  
巨人房地产开发公司成立于1994年，当时的法定代表人是史玉柱。  
1996年12月，变更法人代表，巨人集团任命当时的总裁助理张玉生担任巨人房地产开发公司的法定代表人。

## 参考文档

[下载：《脑白金是哪个上市公司的.pdf》](#)

[下载：《脑白金是哪个上市公司的.doc》](#)

[更多关于《脑白金是哪个上市公司的》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【具恒网】立场，转载请注明出处：

<http://www.hjqiangsheng.com/book/32039705.html>