

<<锐不可当>>

图书基本信息

书名：<<锐不可当>>

13位ISBN编号：9787100061407

10位ISBN编号：7100061407

出版时间：2010-11

出版时间：商务

作者：克里斯·祖克

页数：215

译者：于慈江

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<锐不可当>>

内容概要

在未来的数十年里，每三家企业中就有两家将要面临生存的挑战：重新界定自己的核心业务以保持竞争力。

在不断加剧的全球竞争、变动不居的全球动态以及正在加速发生的变化的冲击下，商界领袖们正面对着一个日益不确定的未来。

越来越多的企业主管意识到：在维持目前产品和服务的同时，他们必须在自己企业的核心里做一些根本性的改变，以实现企业未来的增长。

本书讲述了如何在组织内部进行深度开掘，以找到那些被低估了的或尚未充分利用的资产——某种形式的业务平台、客户认知以及能力。

正是这些资产成为了企业可持续增长的新基础。

凭借广泛深入的研究以及与来自戴比尔斯、美国运通、利丰集团和哈曼国际等不同类型的企业CEO的三十多场深度访谈，作者阐述了什么时候该对企业的核心进行再造，还用实例向读者示范了如何去找到并部署那些可以作为明天的增长引擎的“隐蔽资产”。

书中有关当今最新发展水准的工具和诊断，能帮助你运用所学到的东西对企业核心加以变换和转型。

通过阅读本书，读者将及时认识到本企业核心所面临的威胁程度的大小，并且将可以在企业业务的基本面里做出决定性的改变，以激发新一波的增长。

在作者前两本书《回归核心》和《从核心扩张》的基础上，本书向读者展示了处在危机中的企业如何才能成功转型，真正实现“锐不可当”。

<<锐不可当>>

作者简介

克里斯·祖克，贝恩公司全球战略实践分部经理，同时主管贝恩成长项目。

<<锐不可当>>

书籍目录

致谢序言第一章 从不可持续到锐不可当第二章 何时开始重新界定核心第三章 价值被低估的业务平台第四章 有待开发的客户管理方法第五章 被遗忘的能力第六章 管理企业增长周期附录 方法论注释译注
作者简介

<<锐不可当>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>