

<<逆势增长>>

图书基本信息

<<逆势增长>>

内容概要

美国、欧盟和其他发达国家都在经历长期的经济低速增长，这些国家或地区的经济萎靡程度甚至达到了就业人口增长率远超就业机会提供率的地步。

面对如此痛苦的局面，企业要想成功赢得有限顾客的青睐只能依靠富有创意的营销战略。

《逆势增长》讨论的是帮助企业走出经济寒冬的有效方式。

书中详细介绍了可在未来10年为企业带来新发展机遇的九大趋势，其中包括财富在全球的重新分配、城市化、全球绿色经济的加速发展、社会价值观的快速变化等。

你可以通过以下八种增长战略了解企业是否已经准备好实现突破：

通过扩大市场份额实现增长：超越竞争对手，有效提高市场份额。

通过开发忠诚的客户和利益相关方实现增长：拓展“粉丝”，开发忠诚的供应链伙伴。

通过开发强势品牌实现增长：设计和展现强势品牌，宣传企业的战略和行动。

通过创新产品、服务和体验实现增长：开发创新文化，构思新的产品和体验。

通过国际化经营实现增长：寻找并进入具有高增长率的国际宏观和微观市场。

通过合并、收购、联盟和合资实现增长：在合并、收购、联盟和合资活动中寻找机遇。

通过建立良好的社会责任声誉实现增长：改善企业的社会形象，赢得公众和利益相关方更大的尊重和支持。

通过与政府和非政府组织合作实现增长：为各国政府和非政府组织提供所需的产品和服务。

虽然面对大萧条以来最严重的经济衰退，但增长机遇仍比比皆是。

只要掌握书中所述的成功营销战略，你就能赢得令竞争对手艳羡的增长率。

<<逆势增长>>

作者简介

<<逆势增长>>

书籍目录

推荐序：深潜与想象力

前言：做好准备，掌握实现企业增长的八大途径

第1章 通过扩大市场份额实现增长 / 1

超越竞争对手，有效提高市场份额的最好办法是什么？

第2章 通过开发忠诚的客户和利益相关方实现增长 / 25

你的企业怎样拓展“粉丝”？

怎样开发忠诚的价值链伙伴？

第3章 通过开发强势品牌实现增长 / 45

你的企业怎样设计和展现强势品牌，才能达到宣传战略和引发行动的目的？

第4章 通过创新产品、服务和体验实现增长 / 67

你的企业怎样开发创新文化？

怎样构思新的产品和体验？

第5章 通过国际化扩张实现增长 / 105

你的企业怎样寻找和进入具有高增长率的国际宏观和微观市场？

第6章 通过合并、收购、联盟和合资实现增长 / 121

你的企业该怎样从合并、收购、联盟和合资活动中寻找机遇，实现增长？

第7章 通过建立良好的社会责任声誉实现增长 / 137

你的企业该怎样改善社会形象，才能赢得公众和利益相关方更大的尊重和支持？

第8章 通过与政府和非政府组织合作实现增长 / 153

你的企业该怎样在此类合作中寻找机遇，才能更好地满足公众、社会和个人需求？

后记 / 173

注释 / 181

<<逆势增长>>

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>