

<<BCG战略思想>>

图书基本信息

书名：<<BCG战略思想>>

13位ISBN编号：9787121109843

10位ISBN编号：7121109840

出版时间：2010-7-1

出版时间：电子工业出版社

作者：水越丰

页数：302

译者：崔永成

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>

<<BCG战略思想>>

内容概要

《BCG战略思想：竞争优势原理（修订版）》是波士顿咨询公司（BCG）四十多年战略思想的集大成之作。

《BCG战略思想：竞争优势原理（修订版）》结合丰富的案例和大量的图表，从价值创造、业务结构和竞争关键因素三个角度，介绍了股东价值、客户价值、价值链、产品组合管理、经验曲线和基于时间的竞争等战略思想的基本原理及具体战略的制定技巧。

《BCG战略思想：竞争优势原理（修订版）》浓缩了BCG咨询顾问们独有的各种战略理念，具有很高的参考价值和很强的实际可操作性。

灵活掌握并运用这些理念，将帮助企业在竞争中占据优势地位并取得胜利。

<<BCG战略思想>>

作者简介

水越丰，（Yutaka Mizukoshi），波士顿咨询公司（The Boston Consulting Group，BCG）日本代表，资深合伙人兼董事总经理。
毕业于东京大学经济学系，斯坦福商学院MBA。
·曾任职于新日本制铁株式会社。
2003年负责成立BCG名古屋办公室（现为日本中西部办公室），并担任该办公室的首任负责人。
是BCG全球高科技与通信与专项组核心成员，BCG全球信息技术专项组核心成员，BCG全球运营专项组亚洲及大洋洲地区负责人。

书籍目录

第1章 竞争优势的6种视角：21世纪的竞争战略 战略与竞争优势 竞争优势的6种视角 21世纪企业的竞争优势 第2章 股东价值：价值管理 价值管理 TBR的计算方法 价值投资组合的运用方法 基于价值管理的一线现场改革 第3章 客户价值：市场细分 什么是战略性市场细分 市场细分 市场细分的案例 市场细分与一对一营销、客户关系管理的关系 基于市场细分的战略构建 第4章 价值链：解构 价值链的竞争 什么是解构 解构的案例 基于解构的战略构建 第5章 业务结构：产品组合管理 业务结构的组合 什么是PPM PPM案例 佳能的案例 关于“瘦狗”业务的讨论 PPM与SBU PPM与现金流 业务结构与总部机能 第6章 成本优势：经验曲线 作为竞争关键因素的成本 什么是经验曲线 成本结构变化的规律 基于成本的规模效应与经验效应 经验曲线的制作方法 基于经验曲线的战略构建 第7章 时间优势：基于时间的竞争 作为竞争关键因素的时间 什么是基于时间的竞争 基于时间的竞争案例 基于时间的竞争的战略构建 决策速度与竞争优势

章节摘录

第1章 竞争优势的6种视角：21世纪的竞争战略 战略与竞争优势 从“顺势而为”的管理向“独一无二”的管理转变 以往日本企业的经营战略可以说是“顺势而为”的战略。总而言之，企业随大流地制定和其他企业一样的战略，然后通过进行一线现场的不断改善而获得了顺利的发展。

这种“顺势而为”的管理有两个前提条件：一是市场要不断增长。

只要市场增长，企业随着市场增长的势头也能获得成长。

二是要有由管制等带来的允许企业共存的环境。

实际上，迄今为止，在日本仅电器制造商就有数家，而城市银行也有10家以上。

在这种状态下，各企业共存并发展到了今天。

虽然最近这种共存的环境已不复存在，企业的合并与整合盛行，但是，在原来的日本，企业发展的前提是各企业在共存的同时能够获得发展。

金融业的“护送船队方式”就是其中最具代表性的例子。

作为企业的“主要银行”，这些在“护送船队方式”保护下的金融机构支撑了与其有紧密关系的企业群的发展。

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>