

<<7个转变让公司3年胜出>>

图书基本信息

书名：<<7个转变让公司3年胜出>>

13位ISBN编号：9787121186165

10位ISBN编号：7121186160

出版时间：2012-11

出版时间：电子工业出版社

作者：李蓓

页数：246

字数：223000

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>

## &lt;&lt;7个转变让公司3年胜出&gt;&gt;

## 前言

为行业“老手”打开一扇窗：改变从今天开始 在我从事企业咨询的过程中，曾经研究过国内十四个行业的上百家企业，其中有“中”字头的国企，也有刚刚起步的私企。在与这些不同行业、不同规模的企业管理者沟通的时候，我明显地感受到，不少管理者们都意识到了一个问题——商业规则正在发生变化。

改变已经发生：行业内出现的创新常常不是在这个领域“摸爬滚打”多年的“老手”所为，而是一些行业新手，过去泾渭分明的行业界线正逐渐趋于模糊。创新的管理方式可以从最微不足道的细节中体现出来：取消前台接待、项目小组式的灵活的内部管理、客户和员工充分融合、成就的激励而非完全的物质激励、大量地进行数据收集和挖掘……

“老手”们习惯于成本控制、产品生命周期延长、质量监控、营销整合、渠道建设、贴牌代工等等这些驾轻就熟的方式。但不断扩大生产规模，压低单价的“灵丹妙药”不再有效，挥舞起价格大棒只能让整个行业陷入毛利率越来越低的“囚徒困境”。

即使在经典价值链上拥有一席之地，也不代表一定可以分到一块蛋糕。

我期望，这本书能为惴惴不安的“老手”们打开一扇窗户。

在我们谈到具体的今天就可以做到的企业的七大转变之前，我想强调的是，当你不再惧怕改变，而是开始拥抱改变，甚至有意识地去寻找改变的时候，这种心态才是“反败为胜”的关键。

过去的管理者习惯于缩在让自己感觉舒服的“小环境”中，他们将CEO的办公室布置得豪华、舒适、可以俯瞰整个公司。

即使他们刚刚从一个“创新”讲座中回到公司，但熟悉的环境和氛围马上又让他陷入到“从上至下”的管理体系中。

这是一个古老的“猫鼠游戏”，管理被理解为当老板的“猫”要不断地发现和纠正作为下属的“鼠”，同时，“鼠”也习惯了一种被动、躲避的“不犯错”和“无需负责”的“雇员心态”。

“创新”似乎不是一线员工要关心的事。

在这本书中谈到了方方面面的改变：转变1：企业估值——从“财务资产”到“客户资产”；转变2：业务模式——从“生产推动”到“需求拉动”；转变3：营销——从“单向广告”到“口碑互动”；转变4：生产制造——从“大量生产”到“按需定制”；转变5：客户服务——从产品到服务，再到解决方案；转变6：用户黏性——从“偶然购买”到“重复购买”；转变7：组织管理——从“集权管理”到“分散活动”。

对于力图在今天求变的企业管理者而言，许多是可以立刻开始的。

同时，我也非常理解，所有的改变都是有风险的。

希望有所行动，但是不希望成为“先烈”。

在深入分析了每一项转变之后，我们提出了一些既符合市场趋势，同时又是“局部调整”的方法，帮你迈出“第一步”！

“大多数人都会高估他们在一年内取得的成就，而低估他们将在十年内取得的成就”，当你迈开改变的步伐后，转机的出现可能并不需要那么久。

## <<7个转变让公司3年胜出>>

### 内容概要

环境正在改变，扩大生产规模、压低单价的“灵丹妙药”不再有效，即使在经典价值链上拥有一席之地，也不一定能分到一块蛋糕。

以变应变，变中超越。

本书为力图求变但又不想成为先烈的管理者指明了方向：从“企业估值”、“业务模式”、“营销”、“生产制造”、“客户服务”、“用户黏性”到“组织管理”，7个转变让公司3年胜出！

转变1：从“财务资产”到“客户资产”

转变2：从“生产推动”到“需求拉动”

转变3：从“单向广告”到“口碑互动”

转变4：从“大量生产”到“按需定制”

转变5：从产品到服务，再到解决方案

转变6：从“偶然购买”到“重复购买”

转变7：从“集权管理”到“分散活动”

## <<7个转变让公司3年胜出>>

### 作者简介

李蓓

曾任用友CRM咨询总监、德勤高级咨询顾问。

自2000年以来致力于中国的营销管理、企业战略管理咨询。

曾经服务过的客户有：联想集团、中国网通、鹏华基金、首都机场、博福制药、中图公司等大型国有、民营和外资企业，在十几个行业中研究了上百家中国企业管理现状。

## <<7个转变让公司3年胜出>>

### 书籍目录

#### 从“短缺社会”到“丰饶社会”

第1节 产品正在越来越多

第2节 “产品为王”只适合稀缺社会

第3节 “品牌为王”也只是过渡

第4节 “需求为王”才是根本

关联案例：\*\*\*\*\* “神话”的基础

立刻行动：评测你所在行业的“丰饶度”

#### 转变1：从“财务资产”到“客户资产”

第5节 错误的会计报表

第6节 客户资产负债表

关联案例：环球电讯——不要忘记持续经营的前提

第7节 量化管理客户资产

立刻行动：你的公司有多少未来企业的基因

#### 转变2：从“生产推动”到“需求拉动”

第8节 反向价值链

第9节 “拉”出来的新模式

第10节 从“金字塔”到“沙漏”

第11节 自动的“平台收费站”

关联案例：Google的模式

立刻行动：现在可以对你的企业做出哪些调整

#### 转变3：从“单向广告”到“口碑互动”

第12节 低成本传播信息

第13节 广告能变多窄

第14节 设计交互沟通的关键

第15节 应该花多少钱进行交互沟通

关联案例：为休闲食品企业设计的“交互沟通”方案

立刻行动：你对“交互沟通”的理解程度

#### 转变4：从“大量生产”到“按需定制”

第16节 更聪明的生产：敏捷制造

关联案例：服装业、鞋业的华丽转身

第17节 企业需要细分产品

第18节 物流网络的“最后一公里”

立刻行动：十大方法立刻为你的生产增加柔性

#### 转变5：从产品到服务，再到解决方案

第19节 产品还是服务

第20节 期望值vs满意度

第21节 阶梯式体验设计

关联案例：对“汽车俱乐部”的辩论

第22节 线上社区

立刻行动：十大方法立刻提高客户满意度

#### 转变6：从“偶然购买”到“重复购买”

第23节 客户忠诚是否真的存在

第24节 用户黏性来自何方

第25节 争夺“黏性”的战争

关联案例：豆瓣网——中国的Web2.0实验

## <<7个转变让公司3年胜出>>

立刻行动：十个案例测试你对“客户忠诚”的理解

转变7：从“集权管理”到“分散活动”

第26节 他们是谁

关联案例：维基百科——不只是在线百科全书

第27节 分权，而不是集权

第28节 网络组织的生与死

立刻行动：你现在就能利用网络组织做的事

## <<7个转变让公司3年胜出>>

### 编辑推荐

从愿望到行动，找到转型突破口；别指望国家能帮你，别指望经济会回暖，即使回暖了，也已经是另一个经济环境了，别指望用原来的方式再活五年。

<<7个转变让公司3年胜出>>

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>