

<<郎咸平讲战略>>

图书基本信息

书名：<<郎咸平讲战略>>

13位ISBN编号：9787506028554

10位ISBN编号：7506028557

出版时间：2006-1

出版时间：人民（东方）

作者：郎咸平

页数：全九册

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>

<<郎咸平讲战略>>

内容概要

三星的成功是李建熙新思维的成功：李建熙把握住了“IT技术是不可能隐藏的”这一行业本质，并认识到在IT方面“难以”超越美国并成为行业技术领先者这一现实危机，于是在技术上实施“反向工程”，在产品设计上紧密结合个性化需求，在生产上独创了“垂直生产体系”，最后成为“市场青睐者”。

LG和现代汽车的成功证明了三星经验的可复制性：LG不但成功复制了三星外观设计的创新模式，而且利用“六标准差”的管理模式，大幅提高了产品品质，降低了生产成本。

索尼和日产的问题源于惯性思维，索尼奉行的是一意孤行的“人治”文化，日产奉行的是不分青红皂白的和谐文化。

值得注意的，这两家企业都聘请了西方人进行改革，其中心思想就在于改变惯性的商业思维。

三菱和佳能改革的成功，仍然是改变惯性思维的成功，其证明了：即使不聘用西方人，只要认清事物的本质，就能从危机中找到转机。

<<郎咸平讲战略>>

作者简介

郎咸平，美国沃顿商学院博士，现任香港中文大学教授。
曾任沃顿商学院、密西根州立大学、俄亥俄州立大学、纽约大学和芝加哥大学教授、被公认为全球经济学界的顶级学者。

<<郎咸平讲战略>>

书籍目录

思维——国际级企业和企业家战略 自序 中国企业家应该具备的新思维： 认清事物本质，从危机中寻找转机 LG：十年蜕变 一、LG简介 二、LG集团的改革 三、改革举措一：强强联合，共谋双盈 四、改革举措二：重在研发，力求技术领先 五、改革举措三：以崭新形象定位开拓市场 1.建立品牌 2.重视产品设计 3.积极开拓市场 六、改革举措四：确立以家电为本同时开拓新产品的业务策略 1.LG电子的基石 2.开拓数码显示和手机业务 七、LG的策划部署 1.“六标准差”树立高端企业形象 2.“明日之星”策略 现代汽车：向世界第五大汽车制造商进军 一、现代汽车的两个时代 二、郑世永时代：功劳及过失 1.郑世永的功劳 2.郑世永的过失 三、郑梦九时代：高速增长的企业策略 1.企业策略一：提高质量 2.企业策略二：加强技术 3.企业策略三：业务整合 4.企业策略四：销售策略 四、现代汽车的近年发展 专业集成电路龙头企业台积电：成功与挑战 一、台积电简介 1.台积电的主要业务 二、集成电路产业结构的变化及其发展历程 1.何谓集成电路？ 2.垂直整合和垂直分工 3.世界半导体工业的发展进程 4.为什么要提升制程技术和生产更大的晶圆？ 5.台湾半导体工业的发展进程 三、台积电的业务策略与成功因素 1.业务策略 2.台积电的成功因素 四、台积电的外在威胁 1.宏观市场 2.微观市场 3.整合组件制造（IDM）公司的优势 索尼集团倒下之迷：企业文化的无形之手 日产汽车集团：起死回生的神话 三菱：财阀式架构 佳能：十年腾飞标本——地产领导者领先之道科幻——中国高新技术企业发展战略评判模式——零售连锁业战略思维和发展模式误区——中国企业战略思维误区分析突围——中国企业战略抉择本质一——破解时尚产业战略突围之道本质二——破解娱乐传媒产业以小搏大之迷中国式MBO——布满鲜花的陷阱

<<郎咸平讲战略>>

编辑推荐

这是一本影响着二代中国企业，甚至延续几十代乃至上百代的经典著作。全书通过来自世界各地的企业案例的分析，深度解读中国本土企业发展战略，提供革命性战略思维，指导中国本土企业战略性突围，让您看到成功企业家的洞察力和处理问题的秘诀，帮助您的企业根除战略漏洞，指明未来的发展方向。

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>