

<<回归核心>>

图书基本信息

<<回归核心>>

内容概要

大规模快速增长的黄金时代已经过去，市场已经发生了变化，企业获取利润越来越困难，赢利性增长越来越难以实现。

全球商业似乎正在从颠峰向低谷滑落，连最优秀的企业部对未来倍感迷茫：—下一步怎么办?正当大多数企业都陷入成长的困境的时候，克里斯·祖克的著作横空出世，其主题振聋发聩，给管理者们以当头棒喝：回归核心，然后从核心扩张!作为国际著名战略咨询公司贝恩公司的战略咨询专家，克里斯·祖克和他的团队对企业面对的问题和挑战有着最深刻的体会。

通过长达14年对7个主要国家超过8000家企业的巨量深入研究和分析，

<<回归核心>>

作者简介

克里斯·祖克是全球著名战略咨询公司 - 贝恩公司的董事，兼任公司全球战略实施部总经理。

詹姆斯·艾伦是EVOLUTION全球合伙公司的首席执行官，该公司是一家互联网业务的风险投资公司。

贝恩公司是一家全球领先的咨询公司，为遍布六大洲的客户提供战略，执行，技术，组织结构，兼并和收购等方面的咨询服务。

自1973年成立以来，贝恩公司一直秉承“以客户的财务结果来评估顾问的业绩”的理念。

贝恩的客户在股票市场表现卓越，高出平均水平3倍以上。

贝恩公司总部位于波士顿，分支机构遍布世界，与世界各个地区和行业

<<回归核心>>

书籍目录

第一章 极力寻求成长案例一：博士伦公司案例二：亚马逊网上书店案例三：库克光学仪器公司案例四：加特纳集团公司我们的使命赢利性增长的定义核心业务的界定怎样阅读本书第二章 让核心业务更加赢利回归核心业务的硬道理例外情况定义业务范围差异化战略：寻求独特的市场能力和影响力挖掘核心业务的潜在价值赢利性核心业务的界定结论第三章 亚历山大难题相邻扩张重访亚历山大界定和规划相邻业务评估相邻扩张的机会相邻扩张的常见误区控制危险的相邻扩张：如何诊断结论第四章 再定义的两难

<<回归核心>>

媒体关注与评论

走出迷茫停滞的《中年危机》实现持续赢利性增长，在以战略为导向的时代做减法比做加法更明智。

尽管许多企业在商业发展的历史上就如昙花一现，转瞬即逝，但也有一些延续百年的长寿企业，他们的经验毫无例外地验证了克里斯·祖克在《回归核心》和《从核心扩张》中指出的企业成长的最佳路径：专注于一个强大的核心业务，从各个方向和各个层面开发其最大潜力，以核心业务为基础，创造一套可重复运用的扩张模式，向周边的相邻领域进行一步一步的扩张，实现企业的有机增长，并选择适当的时机不断重新界定自己的核心业务。

<<回归核心>>

编辑推荐

同名英文原版书火热销售中：Profit from the Core: A Return to Growth in Turbulent Times

<<回归核心>>

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>