

<<生机>>

图书基本信息

书名：<<生机>>

13位ISBN编号：9787508616933

10位ISBN编号：7508616936

出版时间：2009-10

出版时间：中信

作者：赫尔曼·西蒙

页数：189

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>

前言

写这本书是受我的妻子西西里奥的启发。

在向各地的经理们作了关于经济危机的陈述之后，2009年春天的一个早上她问我：“你为什么不写一本关于经济危机的书？”

”如果我采纳她的建议，摆在我面前的首要问题就是速度，要快！

在一周之内，我就和我的出版商签订了合同，并且西蒙一库彻企业管理咨询公司成立了一个团队来协助我完成这本书。

从完成第一章到发送完整的书稿总共花费了一个月零八天。

在我进行写作的同时，出版团队也在进行着准备工作，市场推广和封面设计等也在同步进行。

“快速摆脱危机”是本书的一个关键词。

这个词是指找到能够快

<<生机>>

内容概要

今天的企业，面对不断变化的市场和随时可能到来的危机，应该如何生存？

有没有一种行之有效的方法，能够让企业迅速盈利，以获得在市场中的一线生机？

欧洲最久负盛名的管理学大师赫尔曼·西蒙在本书中提出，当前危机的影响是深地锭的，企业销售额的锐减已经使他们面临着“生存还是灭亡”的严峻挑战。

传统依靠削减成本的方法已经不能够适应当今的形势。

为了应对不断变化的市场竞争和随时可能带来的危机，企业应该抓住成本、销售和定价这三个盈利要素，对消费者需求、销售团队、定价策略、产品服务等方面进行系统而全面地改进。

不管是面临经济危机，还是严峻的市场竞争，本书提供的让企业快速盈利的33条法则，都能够成为企业最有效的生存策略。

作者简介

赫尔曼·西蒙，出生于德国，常年致力于对隐形冠军企业的研究，被誉为“隐形冠军之父”，欧洲最负盛名的管理大师之一，被评为“已故大师德鲁克之后最有影响力的欧洲管理人帅”。西蒙-库彻企业管理咨询公司的董事长和首席执行官，同时兼任哈佛商学院、斯坦福大学、伦敦商学院等著名商学院客座教授，讲授企业管理、企业战略等课程。曾担任过欧洲市场科学研究所所长，以及数家欧美公司和基金会的监事会成员。

赫尔曼·西蒙在工商管理方面的著作颇丰，出版有《隐形冠军》、《定价圣经》、《信誉与市场战略》、《思维管理：目光远大的公司与价格管理》、《价格管理：理论、战略与实务》、“新产品的价格策略”等多部畅销管理学著作。

<<生机>>

书籍目录

第一章 诊断危机 这是一场销售危机，而非成本危机 危机的起因和影响是什么 特殊产业受到了怎样严重的影响 某些产品受到了怎样的影响 对政府规划的影响 对危机的展望 消费者行为发生了哪些变化 对前景的担忧 价格弹性方面的不利变化 高质量和成本效益的重要性 对压缩时间的优选 融资变得更为重要 安全第一 小结 第二章 应对危机的良方与下策 理解供给与需求 利润要素及其效果 利润要素产生效果的速度 应对危机的下策 小结 第三章 明智的成本削减 了解成本要素 运用多种成本变量 利用内包 不该省钱的地方 小结 第四章 改变消费者需求 法则1：提供额外担保 法则2：为机械设备安排试用期 法则3：接受成功依存型付款 法则4：传播产品的有形效益 法则5：出台慷慨的融资方案 法则6：接受易货交易 法则7：吸引竞争对手的客户 法则8：开发新的商业模式 小结 第五章 销售和销售团队 法则9：提高公司销售业绩 法则10：增加核心销售时间 法则11：有选择地进行客户拜访 法则12：加强直销 法则13：渗透新客户群 法则14：优化销售激励机制 法则15：内部人员整合，壮大销售队伍 法则16：从竞争对手处挖来销售人员 第六章 报价和价格管理 法则20：削减产量 法则21：明智地减价 法则22：公布以实物抵付的折扣，而不是价格上的折扣 法则23：展开非线性定价和价格捆绑 法则24：竭尽全力保护价格 法则25：在消费者监视之下提高价格 法则26：清理混乱的折扣 法则27：对迄今为止的服务分别收费 非快速解救法：价格战 小结 第七章 服务的重要性 法则28：通过提高服务优惠延伸价值链 法则29：用服务合同增加消费者份额 法则30：从产品转向系统供应商 法则31：增加服务灵活性 法则32：把重点从原始市场转向备件市场 法则33：开展创新服务优惠 小结 第八章 实施快速解救法 避免关键性的错误 对快速解救法的评价 实施过程 快速、并行的行动 定制符合具体情况的快速解救法 使用快捷的方法 分析现有的数据 专家调查和消费者 进行反复试验 推迟做出不可逆转的决定 密切监测和控制 培训 聘请顾问 危机中的领导 小结 第九章 超越危机 危机的轨迹：V型、U型、L型还是滞后型 政治和社会层面的后果 加剧社会紧张气氛 从通货紧缩到通货膨胀 更多的政府规划 反全球化 最糟糕的情况 市场和企业层面：危机宣泄 失去平衡：权益统治 精简产品线 重新建立平衡 调整工业结构 合并和收购机会 市场价格段的改变 超低价格区段的出现 新节俭时代 小结致谢

章节摘录

第一章诊断危机 这一章我们将要分析这次源于美国的经济危机。

我们的目标是为经理人和公司摆脱经营困境提出一些实际建议。

所以我们将重点关注与日常经营事务相关的问题。

这本书与其他书最大的区别在于它主要关注的并不是宏观经济层面的危机。

这是一场销售危机，而非成本危机 当前的危机始于2007年，情形每况愈下。

这是一场销售和收入危机，而不是成本危机。

销售量和收入的急剧下滑令人震惊。

在很多市场上，消费者的购买力持续不振。

与前几次危机不同，这次危机的主要原因不是消费者的购买力突然缩水，或价格与成本太高，也不

编辑推荐

德鲁克之后最有影响力的欧洲管理大师之一，“隐形冠军之父”赫尔曼·西蒙最新力作。
企业最快速、最有效的危机应对之道。

企业快速盈利的33条法则：
改变消费者需求 法则1：提供额外担保 法则2：为机械设
备安排试用期 法则3：接受成功依存型付款 法则4：传播产品的有形效益 法则5：出台慷慨
的融资方案 法则6：接受易货交易 法则7：吸引竞争对手的客户 法则8：开发新的商业模式
针对销售和销售团队 法则9：提高公司销售业绩 法则10：增加核心销售时间 法则1

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>