

<<发现利润区>>

图书基本信息

书名：<<发现利润区>>

13位ISBN编号：9787508619101

10位ISBN编号：7508619102

出版时间：2010-4

出版时间：中信出版社

作者：（美）斯莱沃斯基 等

页数：313

译者：凌晓东

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>

<<发现利润区>>

前言

不知道人们是否已注意到，一批又一批国外的经济学类和工商管理类的经典之作被迅速翻译成中文出版发行，而且许多书都脱销了，需要加印。

另一种现象是，越来越多的中国企业的最高决策者不惜重金聘请外国专家作顾问、聘请国际性咨询公司作管理咨询或战略咨询，这使得咨询公司在中国的业务量不断大幅增长。

然而，20年前甚至10年前，我们看到的还只是国外大企业聘用外国咨询公司为其来华投资进行市场调研。

今天的现象已经充分证明市场经济在我国不断深化发展，我国的经济正日益融入世界经济之中。

《发现利润区》（The Profit

<<发现利润区>>

内容概要

企业成立的目标就是创造利润，所以对企业管理者来说，利润最大化是始终不渝的追求目标。

本书讨论了12家当今最成功的企业及其领导者的利润策略，这些领导者曾为他们的股东创造出7000亿美元的市值。

由于具有持续创造出色业绩的能力，这些公司可以超越经济周期和技术周期，使其总是处于利润区之内。

本书还提示了可以从上述公司学到的企业设计的经验——正是依靠这些经验，这些公司在满足顾客需求时总比竞争对手领先几步。

书中还提供了一个独特的工具包——利润手册，它将使你获得足够的知识来击败你的竞争对手，成功地进入利润区，同时它还将帮助你减少失误的风险，教会你辨识客户的偏好，使你的企业始终处于不断移动的利润区之中。

尤其难能可贵的是，这部书和其他同类书相比，作者是用动态的观点来探析利润模式的。

因为作者意识到，任何一家企业在其从小到大的发展过程中，各项因素总是不断变化，市场也在不断变化中，任何企业都无法固守旧有的赢利模式。

无论你是哪个行业的领导者，阅读并思考该书的实例及问题会让你对企业管理有更深刻的认识，将之付诸实践你就能实现自己的利润目标。

<<发现利润区>>

作者简介

亚德里安·斯莱沃斯基 美世管理顾问公司的全球副总裁，也是著名的畅销书作家，《工业周刊》将其誉为“21世纪的彼得·德鲁克、超越同侪的管理大师”。

著有《发现利润区》（The Profit Zone）等影响深远的畅销书。
曾被《商业周刊》评为年度十大商业畅销书。

亚德里安·斯莱沃斯基著述颇多，经常在《华尔街日报》和《哈佛商业评论》上撰文，也是达沃斯世界经济论坛、微软首席执行官论坛、福布斯首席执行官论坛和《财富》首席执行官论坛的知名演讲嘉宾。

<<发现利润区>>

书籍目录

序言前言第一部分 在变化的经营环境中取胜 第一章 市场份额已经过时 一、追求数量增长还是价值增长 二、无利润区 三、错误的企业设计之下的增长将更快地侵蚀公司价值 四、创新者 五、市场份额并未“死亡” 六、企业设计的创新 七、新一轮的企业设计创新 八、破解利润之谜 第二章 以客户为中心的企业设计 一、什么是以客户为中心的思维 二、以客户为中心来思维为何如此困难 三、改变价值链的方向 四、重新安排管理者的日程 五、破解客户偏好之谜 六、未说出的秘密：破解客户系统经济学之谜 七、拓展发现客户的眼界 八、变定期为持续 九、预测客户偏好的变化 十、做出新的企业设计 案例1 案例2 第三章 利润如何产生 一、以利润为中心的企业设计 1. 客户发掘模式/客户解决方案模式 2. 产品金字塔模式 3. 多种成分系统模式 4. 配电盘模式 5. 速度模式 6. 卖座“大片”模式 7. 利润乘数模式 8. 创业家模式 9. 专业化利润模式 10. 基础产品模式 11. 行业标准模式 12. 其他赢利模式 二、组织文化：赢利心理学 1. 客户的赢利潜力 2. 资产密集度 三、保护你的赢利：建立企业战略控制手段 我的企业设计价值何在 本章附录：22种企业赢利模式 1. 客户解决方案模式 2. 产品金字塔模式 3. 多种成分系统模式 4. 配电盘模式第二部分 创新者及其成功的案例 第四章 杰克·韦尔奇——为客户提供解决方案的企业设计 第五章 三个管理者的故事——平凡人物的企业设计创新 第六章 尼古拉斯·哈耶克——产品金字塔型的企业设计 第七章 罗伯特·郭思达——管理价值链企业设计 第八章 查尔斯·施瓦布——配电盘式企业设计 第九章 安迪·格鲁夫——领先两步的企业设计 第十章 迈克尔·埃斯纳——利润乘数型企业设计 第十一章 乔治·哈特索珀罗斯——分拆型企业设计 第十二章 珀西·巴尼维克——全球专家网络型企业设计 第十三章 比尔·盖茨——创建行业标准的企业设计 第三部分 利润区手册 第十四章 企业设计创新如何创造了利润区 第十五章 利润区手册附录1 企业设计附录2 企业设计与公司市场价值附录3 在中国市场实现价值增长

<<发现利润区>>

章节摘录

当今商业领域中的首要问题就是赢利。

在你所处的行业中，哪里能让你赚钱？

当今的利润区何在？

明天的利润区将转移到何处？

利润区是你的“经济领域”，你在此处能够赚钱。

每家公司的目标都是：进入利润区，并在那里经营。

你曾被告知如何进入利润区。

比如，“获得很高的市场份额，利润就会接踵而来。

”“保持高增长率，利润也将增加。

”作为一名管理者，你曾接受这样的教育，如何追求市场份额和数量增长，然后自动走上企业成功之路。

然而，这些从前的捷径已经成为迷途，上面布满陷阱、误导和死胡同。

许多选择了市场份额和数量增长

<<发现利润区>>

媒体关注与评论

如果企业管理者阅读了《发现利润区》，并按照其建议采取行动，那么他们的公司一定能够实现利润增长。

——营销大师菲利普·科特勒 《发现利润区》写得如此透彻、高明，充满了睿智，以至于几乎所有读过它的经理们都祈祷竞争对手永远都别看到这本书。

——达特茅斯学院教授理查德·达文尼 这是一本重要而有意义的书，每一位负责制定经营战略的人都应该读一读。

——Grainge公司董事长兼CEO理查德·凯泽 这部书是任何企业管理人士都需要读的。作者很有洞察力，而且文笔流畅，很容易读，案例也很丰富。

<<发现利润区>>

编辑推荐

精彩极了！

这是最好的商业书籍之一。

《发现利润区(白金版)》所有的商业模式都提供了详细的应用案例，非常清晰地再现了商业巨头是如何运用不同的战略模式以获取利润，并击败竞争对手的。

当你把这《发现利润区(白金版)》研究透了，你就知道如何打赢竞争对手了。

这是第一部分分析高额利润的书，并讨论了如何在各行业中学习和运用这些利润模型。这是一本难得的好书，应该读的好书。

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>