

<<彻底颠覆赢利模式>>

图书基本信息

书名：<<彻底颠覆赢利模式>>

13位ISBN编号：9787560538464

10位ISBN编号：7560538460

出版时间：2011-2

出版时间：西安交通大学出版社

作者：邓少华

页数：223

字数：243000

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>

## <<彻底颠覆赢利模式>>

### 内容概要

从李约瑟之谜到钱学森之问，我们不禁也要问，为什么中国不能产生伟大的国际性企业？为什么尽管企业在不断地招人，却总是培养不出优秀的职业经理人？这些都是我们面临的现实问题。

《彻底颠覆赢利模式(转型经济的最后一次盛宴)》希望能够帮助企业转型，通过为中国企业做出贡献来实现国家责任。

作为战略实战型专家，《彻底颠覆赢利模式(转型经济的最后一次盛宴)》作者邓少华博士主要致力于企业商业模式、战略理论、盈利模式的研究，成就斐然。

## <<彻底颠覆赢利模式>>

### 作者简介

邓少华：美国西海岸大学工商管理博士，KSOT创始人；现供职于红星美凯龙集团执行顾问。曾任职于香港Germanpool、赛维LDK等著名公司，帮助企业创立战略、管控战略以及调整战略，在邓博士的辅导下，这些企业呈现了倍速的增长效益。作为战略实战型专家，邓博士主要致力于企业商业模式、战略理论、盈利模式的研究，成就斐然。

## <<彻底颠覆赢利模式>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 战略决定成败

患想决定战略，战略决定命运

突破母语思维，从模仿到超越

#### 第一部分战略导读

#### 第一章企业常见的战略病症

一、战略缺失症

二、战略迟滞症

三、战略多动症

四、战略休克症

五、战略狂想症

六、战略消化不良

七、战略近视眼

#### 第二章什么是战略？

一、知难行易

二、消除风险就是消除利润

#### 第三章我国企业战略落后的最大体现——低端的商业模式

#### 第一节兔子的圈地运动

一、如何对商业资源进行圈地？

二、当兔子也在忙于圈地时？

三、为企业你想到了什么？

#### 第二节21世纪前的商业模式

#### 第三节直击商业模式的内涵

一、商业模式应该有怎样的标签

二、揭开商业模式的真正面纱

三、战略与商业模式的角逐：化无形为有形

#### 第二部分战略基因

#### 第四章21世纪的新经济要素

一、21世纪新经济的特点

二、五大新经济要素

三、倍速经济

#### 第五章21世纪最大的经济特点：固件经济

#### 第一节德鲁克的创新思想是否适合我国企业？

一、21世纪，什么才是“创新”精髓？

二、用进化论来解释创新思想

三、创造客户没有错，错在它不是唯一

#### 第二节什么是固件经济

一、固件经济运用程度决定微软与苹果的兴衰

二、固件经济缺失是我国企业短命的重要原因

## <<彻底颠覆赢利模式>>

### 第三节如何运用固件经济

- 一、 职能
- 二、 产品
- 三、 人才

### 第四节IT界三国演义：伟大的苹果将如何死去

### 第六章企业应该有几种利润

#### 第一节什么是企业的真正利润？

#### 第二节21世纪应有的盈利模式

- 一、 盈利模式不是赢在起点，而是赢在转折点
- 二、 三种利润的内涵

#### 第三节如何赚取三种利润

- 一、 定位：要做真正的行业领袖
- 二、 21种盈利要素
- 三、 产品生命周期
- 四、 三利结构图
- 五、 科技利润与战略利润的演绎

#### 第四节赚取利润的关键点

- 一、 企业成本
- 二、 普及即丧失
- 三、 利润与店面数的关系

### 第七章企业价值

- 一、 价值是评价企业最根本的标准
- 二、 企业的价值需要被挖掘和表达
- 三、 企业生命周期与企业价值
- 四、 企业重要的无形价值
- 五、 客户价值

### 第八章推翻传统博弈论

- 一、 组织内部的博弈行为
- 二、 组织与外部的博弈行为

### 第三部分如何利用战略基因制定新战略

### 第九章市场战略

- 一、 市场发展规划
- 二、 品牌战略
- 三、 连锁加盟战略

### 第十章职能战略

- 一、 为什么企业有健全的制度却收不到良好的管理效果？

- 二、 为什么你做的计划与实施结果总是相差甚远呢？

- 三、 绘制战略地图——理清职能战略脉络

- 四、 组织结构设计——构建企业骨架

- 五、 突破传统，将人力资源管理转向人才管理

- 六、 我国企业职能部门的重要缺失——BD

<<彻底颠覆赢利模式>>

#### 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>