

<<创造性破坏>>

图书基本信息

<<创造性破坏>>

内容概要

越来越多的公司倾向于将繁琐的边缘业务交给专业公司“代劳”。
给别人的车轮上充当一个齿轮看似索然无味，但是却有利可图。

《外包的另一面》一文从服务供应商向客户提供服务的规模和范围等方面，分析了服务供应商的制胜之道。

文章认为，当供应商抓住了客户不能够捕捉到的价值，他们就会成功。

在中国，市场化进程的不断加快和加入WTO带来的挑战，增加了破除诸如电信等行业垄断行为的紧迫性。

麦肯锡通过研究其他国家的经验发现，一旦失去了政策的保护，垄断行业的企业不可避免地会流失部分客户。

公司经理们为了防止新的竞争对手出现，往往抢先价格，希望通过价格战战胜进攻者。

《竞相奔向深渊》一文提醒这些公司经理们：错误的价格策略会比经营失误更快地破坏公司价值。

在本期论丛中，还收入了《芯片技术开创新天地》、《面向所有平台的门户》两篇关于高科技公司战略的文章。

《电力：以分钟计算》一文是关于能源领域的价格策略。

<<创造性破坏>>

书籍目录

- 一 战略
- 二 公司治理
- 三 市场营销
- 四 高科技公司战略
- 五 汽车业
- 六 能源
- 七 电信业
- 八 服务业

<<创造性破坏>>

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>