

<<智力产业>>

内容概要

作者简介

马克C.斯科特（Mark Coleridge Scott），专业服务业的顾问和投资家。

不久前，他还是WPP Group公司的执行总裁。

在职期间，他带领着WPP Group公司完成了一系列改造项目。

这些项目涉及的领域广泛，包括帮助客户提高工作效率，以及改善跨国公司客户的组织结构等。

此外，他还负责WPP Group公司在欧亚的兼并活动及其业务的拓展。

在为WPP工作之前，马克还曾在欧美担任管理顾问多年，承担大量的项目，其客户不仅包括许多列入《财富》杂志500强的公司，还包括一些地方政府部门。

此外，他还曾是Chime股份公司的非执行董事会成员。

马克毕业于牛津大学和剑桥大学，并获得哈佛大学商学院的MBA学位。

他的另一部著作是：《价值的驱动者》，该书也是由John Wiley & Sons公司出版发行。

<<智力产业>>

书籍目录

译者序

前言

引言

第1章 智力产业的发展势不可挡

1.1 犹豫不决的投资者

1.2 从专业服务公司中获取知识

第2章 专业服务产业的划分

2.1 合并化和专业化

2.2 生命周期

第3章 决定专业服务产业各部门相对吸引力的因素

3.1 竞争的性质和程度

3.2 自身发展和经济周期的关系

3.3 进入和退出障碍

3.4 客户依赖程度

3.5 吸收和留住人才的模式

3.6 服务替代品的威胁

3.7 政府活动的影响

3.8 个结

第4章 专业服务公司的一般战略

4.1 全球服务的一体化或捆绑式发展趋势

4.2 垂直一体化

4.3 地区性专业化与全球化

4.4 产品专业化与部门专业化

4.5 公司战略的执行

4.5.1 收购

4.5.2 合资企业

4.5.3 有组织的发展

4.5.4 小结

第5章 专业服务公司的运作

5.1 资产负债表

5.2 损益表

5.3 损益表、平稳化和增长

5.4 不仅仅是财务问题

第6章 理解专业服务公司内在的经济学原理

6.1 组织结构

6.2 利用率

6.3 收费率

6.4 创收能力与资源分配

6.5 个结

第7章 判断专业服务公司是否致力于使股东收益最大化

7.1 客户战略

7.1.1 对客户的集中关注

7.1.2 开发成效

7.1.3 客户专业化

7.1.4 小结

<<智力产业>>

- 7.2 服务调配
- 7.3 定价策略
 - 7.3.1 价值定价
 - 7.3.2 酬金
 - 7.3.3 专业服务公司如何定价
 - 7.3.4 小结
- 7.4 过程效率和户部结构
 - 7.4.1 过程制图
 - 7.4.2 团队结构
 - 7.4.3 责任能力
 - 7.4.4 小结
- 7.5 吸引人才、激励机制和职业管理
 - 7.5.1 平等与合作的力量
 - 7.5.2 有限公司
 - 7.5.3 付清全部欠款
 - 7.5.4 小结
- 7.6 财务和过程控制
 - 7.6.1 财务控制
 - 7.6.2 转化率
 - 7.6.3 资产负债表
 - 7.6.4 资金来源
 - 7.6.5 资产负债表之外的项目
 - 7.6.6 成本管理
 - 7.6.7 非专业服务人员的成本费用
 - 7.6.8 账单外费用
 - 7.6.9 办公空间
 - 7.6.10 其他费用
 - 7.6.11 小结
 - 7.6.12 控制的基础
 - 7.6.13 过程控制
 - 7.6.14 标准时间
 - 7.6.15 过程测定
 - 7.6.16 时间安排和人力资源管理
- 7.7 小结
- 第8章 公司财务和专业服务公司的评估
 - 8.1 潜在投资者担心的问题
 - 8.2 投资战略和定价
 - 8.2.1 参股式投资
 - 8.2.2 “鲸吞式”投资
 - 8.3 小结
- 第9章 专业服务公司的未来
- 参考文献

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>