

<<跨越S曲线>>

图书基本信息

<<跨越S曲线>>

前言

无论时代如何发展，技术如何进步，市场环境如何变化，我们总能发现一些企业，在经过一轮又一轮经济波动的洗礼后，依然能够持续保持卓越绩效。

我们还发现，这些企业能够不断地保持成功，并且证明自己一次次达到事业巅峰并非偶然。

找到这些企业保持卓越绩效的关键因素正是本书的目的。

我们的研究表明，企业的成长实际上就是一个攀爬S曲线的过程，起步阶段平缓，在积累了一段时间后进入快速增长阶段，曲线变得陡峭，在进入成熟期后又变得平缓。

成熟很多时候意味着衰落的开始，成为卓越绩效企业的关键就在于还没有等曲线变得平缓之际就开始着手寻找并且跨越下一条S曲线。

所以卓越企业关注的不仅仅是如何攀爬现有的S曲线，更是把目光投向了下一条S曲线。

通过不停地跨越S曲线实现持续卓越，这就是持续保持卓越绩效的秘诀。

对中国企业而言，在经历了数十年的快速发展后，许多企业爬上了S曲线某一段的顶峰，取得了举世瞩目的成就。

然而时至今日，内外环境的变化、原有赢利模式的困境，让中国企业不得不重新审视新形势下自身的位置，探索新的出路和经营方式，而这就是识别并跨越新的S曲线的过程。

如何找到并跨越新的S曲线呢？

在人们所熟悉的财务S曲线的背后，隐藏着另外3条S曲线：竞争、能力和人才S曲线。

卓越绩效的企业之所以能够成功跨越S曲线，就是凭借其深刻的洞察力，在这3个方面采取了前瞻性的措施，为其向下一个新的巅峰冲击打下了坚实的基础。

此外，对于中国企业家最为关注的人才问题，本书也着墨颇多。

因为在跨越S曲线的过程中，人才毫无疑问是最重要的因素。

本书论述了从攀爬S曲线到跨越S曲线两个过程所需的不同的人才策略，包括从高管更替到人才储备等一系列的话题。

本书凝聚了数千名埃森哲人历时近10年的心血，我们不仅进行了以严谨研究为基础的详细分析，而且提供了许多行之有效的举措。

我们希望中文版能把这些成果带给中国企业，对那些正在努力探索突破瓶颈，续写辉煌的中国企业家们有所启发。

本书出版之际恰逢埃森哲在中国扎根20年。

作为最先进入中国市场的专业咨询公司之一，在这20年中，我们凭借全球化的视野以及本土化的经验服务于中国企业，旨在帮助它们实现长远价值，并成为中国企业可信赖的长期合作伙伴。

如今，在中国经济面临又一次转型的紧要关口，我们期待继续与中国企业携手共进，在跨越新的S曲线中实现基业常青。

李纲埃森哲大中华区主席

<<跨越S曲线>>

内容概要

<<跨越S曲线>>

作者简介

<<跨越S曲线>>

书籍目录

作者简介序致谢中文版致谢第1章 卓越绩效：跨越S曲线 1寻找一种模式 5真相、虚构和犬儒学派 9模式显现 13第一部分 攀登S曲线第2章 足够大的市场洞察力 25识别BEMI 32相信科技的力量 36将未来分割为易管理的若干部分 40第3章 扩大规模前的基准胜任能力 45套车之前先备好马 48创建基准能力 51以独特能力扩张 58第4章 赢得真正的人才 66全面胜任力缔造的企业能力 69互相责任制带来可预测性 73荣誉文化营造可靠性 76持续改善的共同理念 81第二部分 跨越S曲线第5章 隐藏的S曲线 89洞察力何时失效 90停滞不前将导致永久下滑 91被规模的幻象所蒙蔽 93（危险的）效率冲动 102识别隐藏的S曲线 105第6章 以边缘为中心的战略 109隐藏的竞争S曲线 110市场边缘战略 113组织边缘战略 118控制边缘战略 121第7章 先于曲线而改变的领导力 127隐藏的能力S曲线的危险之处 128制定提前调整的模式 130着眼于现在与未来的领导团队 134妥善管理，避免负担过重 139第8章 人才温室 145理解人才短缺 146种瓜得瓜，种豆得豆 147建立人才温室的条件 150从压力中获得力量 157通过多样性团队培养耐久力 159提供成长空间 163第9章 前方急弯 168数据分析 169数字营销 169云计算 170新兴市场中的消费者 170移动服务 171全球人才稀缺 171智能基础设施解决方案 172可持续性 173附录 什么是卓越绩效企业 175确定相关竞争对手 176确认卓越绩效企业 178确定卓越绩效的驱动和关键因素 184职能把握分析 186基于地域的同业组合分析 187研究还在继续 188参考文献 190

<<跨越S曲线>>

编辑推荐

《跨越S曲线:如何突破业绩增长周期》为埃森哲卓越绩效研究，S型曲线描述了某一特定市场、行业乃至产品的发展轨迹，即从平稳开端，进入快速增长，然后显现下滑态势。

为避免步入颓势，企业需不断发现新领域，通过跨越到另一个S曲线，实现企业绩效的持续性增长。

《跨越S曲线:如何突破业绩增长周期》值得每一个致力于企业转型升级的企业家和职业经理人阅读。

<<跨越S曲线>>

名人推荐

<<跨越S曲线>>

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>