

<<发现增长点>>

图书基本信息

书名：<<发现增长点>>

13位ISBN编号：9787121011436

10位ISBN编号：7121011433

出版时间：2005-6

出版时间：电子工业出版社

作者：丁焕明

页数：164

字数：190000

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>

<<发现增长点>>

内容概要

世界各地的CEO们承认，平均来说,他们只实现了他们增长目标的50%。

这不是因为他们不能增长，而是因为他们已忘记了该如何增长。

全球著名咨询公司科尔尼公司在对29000家全球性公司长达14年的调查基础上，对其中80多家公司进行了非常深入的研究，总结出成功公司在顺境和逆境环境下保持增长的要素，并概括了在各阶段实现增长的具体步骤。

本书汇集了大量的可靠数据和创新思想，是一本在任何经济环境下实现真正增长的实用指南。

最终你会相信：所有行业的所有公司，在市场周期的任何阶段，都可获得非凡的成长。

<<发现增长点>>

作者简介

丁焕明，科尔尼公司副总裁，科尔尼公司主席。
致力于帮助企业制定商务和市场战略，设计高效的组织结构，进行企业的并购重组等。
著有《科尔尼并购策略》等书。

弗里茨·克勒格尔，科尔尼公司副总裁，致力于企业改组、增长战略和并购策略的研究。
撰写了包括《价值增长

<<发现增长点>>

书籍目录

导读第1部分 增长的前景 第1章 应对挑战，消除障碍，促进增长 增长的挑战：不止一个顶点 诸多流行的增长理念和战略一败涂地 案例1-1 可口可乐面临的挑战：世纪之交的增长障碍 我们能应对增长的挑战吗 第2章 整合的游戏 向榜样学习 第3章 政府既能促进增长，也能阻止增长 行业增长率各国不同 政府促进特定目标行业 在并购结局曲线上，融合商业与政治 保护主义水平提高 短暂的世界之旅 应该吸取的教训第2部分 增长的案例 第4章 增长的目标 找到正确的路径 拉动所有正确的杠杆 第5章 做好增长的准备 增长的积极方面 行业整合的冲击 诊断增长第3部分 扩展增长模式 第6章 扩展增长模式的简介 两种战略的传说 权力下放与一体化 第7章 运营：疏通瓶颈、排除障碍的7个杠杆 案例7-1 沃尔玛的运营驱动型增长 1.外购与卖主管理 2.产品与服务质量 3.新产品开发 案例7-2 沃尔格林斯 4.准时交货 5.优质的消费服务 6.销售的有效性 7.定价战略与执行第4部分 执行与结论附录 经济附加值与其他价值框架的概述

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>