

<<解锁增长机遇>>

图书基本信息

书名：<<解锁增长机遇>>

13位ISBN编号：9787300133300

10位ISBN编号：7300133304

出版时间：2011-4

出版时间：中国人民大学

作者：亚历山大·范普滕//伊恩·麦克米兰|译者:高蕾

页数：128

字数：124000

译者：高蕾

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>

<<解锁增长机遇>>

内容概要

如今大多数企业所使用的投资分析工具，都并不眷顾真正的创新。这些工具有误导作用，企业会因此错失大好机遇。而本书将为大家介绍的是机遇开发理论，它另辟蹊径，具有突破性意义。

本书借鉴了金融分析领域的最新成果。但无需读者动用多少数学修为。

两位作者阐述了如何运用机遇开发法为不确定性较高的项目移除风险，从而为企业追求高回报的创新铺平道路。

您将学会如何摆脱“要么全面执行、要么不执行”的思维模式的钳制，灵活决策，全面考虑每个项目在商业运作过程中可能做出的选择、可能采取的模式和可能出现的机遇。

<<解锁增长机遇>>

作者简介

亚历山大·范普滕

是沃顿商学院的客座教授，主讲创业管理和创新方面的课程。

他是美国Cameron & Associates公司的合伙人，这家公司为很多大牌客户提供发展战略和商业企划方面的咨询服务，其中包括美国空气化工产品公司(Air

Product & Chemicals)、英荷壳牌全球研究公司(Shell Global

Research)、美国希捷科技公司(Seagate Technology)、美国诺威尔软件公司(Novell)、美国威斯特康集团(Westcon)等。

<<解锁增长机遇>>

书籍目录

- 第一章 打破创新式增长的枷锁：“要么全面执行，要么一不执行”的投资思维
 - 使不确定性为我所用
 - 控制不确定性
 - 净现值法和现金流折现法：何时该用何时不该用
- 第二章 机遇开发过程
 - 案例分析一：进入外国市场。
 - 开发价值的另一个来源：用包含有不确定性的
- 第三章 机遇开发的第一个阶段：制定探索式企划
 - 人体工学型办公桌项目
 - 附录：进一步了解消费链
- 第四章 机遇开发的第二个阶段：测试检查点
 - 构建解决方案，以提升良性潜能、防范投资风险
 - 确定开发机遇，以提升盈利潜力、降低投资风险
 - 案例一：再谈办公桌项目
 - 案例二：机遇开发制图：塔斯马尼亚怪兽项目
- 第五章 创建能够开发增长点的投资组合
 - 创建能够开发增长点的投资组合
 - 新产品机遇
 - 新市场机遇
 - 长线机遇
 - 增长轨迹上的机遇
 - 核心强化机遇
 - 如何运用能够开发增长点的投资组合
 - 附录：在能够开发增长点的投资组合图上
 - 对项目进行标注
- 第六章 在企业内部全面应用机遇开发理论
 - 进行合资、获取许可和建立联盟
 - 提高复杂程度
 - 情景规划
 - 兼并和收购
 - 进入新市场
 - 重大合同谈判领域的机遇开发
 - 不确定性环境下的战略规划
 - 非营利项目的运营管理
- 第七章 使用开发价值求解软件进行项目研发项目案例
 - 对未来可能发生的事件进行评估
 - 开发价值求解软件的其他功能
 - 开发价值的累计概率分布函数
 - 比较复杂的项目

<<解锁增长机遇>>

章节摘录

第一章 打破创新式增长的枷锁：“要么全面执行，要么不执行”的投资思维 诸如净现值法等传统方法都存在弊端。

如果高管层对某个创意或产品进行评估之后亮了绿灯，相应的开发团队作出了项目规划，就意味着该项目已经被寄予厚望；它就应该从创意变成实实在在的资产，它就应该带来利润，否则就会被看做失败。

图1-1所体现的就是典型的“要么全面执行，要么不执行”的思维。

这样的思维方式貌似合乎逻辑，但却会产生副作用，即创新性尝试的天折。

日积月累，它还可能带来更大的损失。

因为，如果一个创意必须被转化成资产之类的东西，经理们会很自然地偏好低风险创意，这类创意很可能与企业现有的经营实践较为相近，因此胜算较大。

这种保守主义的做法对经理个人而言或许是明智之举，但若成为办事惯例，势必会使企业一味笃信过去所积累的经验，对未来缺乏关注；而蕴涵高增长的机遇恰恰栖身于未来。

这样的风险规避模式其实是在扼杀实验精神和创新精神，而这两者在所有杰出企业的成长史上都占据着核心位置，它们是企业在创业风头正劲时期的主角。

在与经理们进行会谈的过程中我们的确察觉到，很多经理都会因为怕出错、怕挨骂而自行过滤掉潜力大同时不确定性也高的创意。

由于存在这样的顾虑，经理们会更倾向于只是在现有产品的基础上做些小修小改。

说到这里，问题出现了：要破解这样一种致命的循环，我们能做些什么？

.....

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>