第一图书网, tushu007.com

<<世界顶级企业18条竞争法则>>

图书基本信息

书名：<<世界顶级企业18条竞争法则>>

13位ISBN编号：9787506433686

10位ISBN编号：7506433680

出版时间：2005-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈明星

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

内容概要

太阳底下没有新鲜事，商业世界又何尝不是如此呢?自然界中弱肉强食的丛林法则，从来都没有在商业世界中消退，但是我们更需要经营管理的一般法则。
　现代管理大师彼得·德鲁克曾经指出：管理是一种实践，其验证不在于逻辑，而在于成果。
在市场竞争中每天都在上演着失败和成功的案例，这些鲜活的教材应该而且必须成为经营管理者反复斟酌的管理体验，只有成功掌握这些基本原则才能使企业一飞冲天!

第一图书网, tushu007.com

<<世界顶级企业18条竞争法则>>

书籍目录

细分法则/2焦点法则/17领袖法则/35排他法则/53舍弃法则/69失败法则/81跟进法则/91远景法则/101一击法则/111坦诚法则/119不可预见法则/129过度宣传法则/139资源法则/149二元法则/161对立法则/173扩张法则/185感知法则/195阶梯法则/205

章节摘录

比如，它的“责任分担，逐层传递”管理机制就非常成功。
NEC主动变革，董事长、总经理高度权力集中的行政管理模式，适时实行了由点的经营向面的经营的转变，将宝塔型结构的领导体制变成了陀螺型结构。
陀螺型结构的特征是，以董事长和总经理为轴心，实行董事分工负责，就是说扩大了责任面，董事长和总经理的责任压力分别分担到董事会其他40名董事身上。
董事由名誉董事变为责任董事，纵向而言，对分管的事业部工作负责；横向而言，对董事长和总经理负责。
　这样的领导结构有利于组织灵活机动地对外界信息作出反应，也可以针对市场行情的变化进行市场分析和重新定位。
很显然，过去大批量的生产时代已经结束，企业的产品必须围绕社会发展的个性化需求而展开。
个性化时代的来临自然伴随着信息化浪潮的开始，所以从任何一个角度来看，对市场进行细分都是我们面对现实必须做出的惟一选择。
　随着互联网在全球的迅猛普及，大家谈论的更多的是电子商务，是企业E化。
目前，由IBM推动的“随需应变”电子商务浪潮正方兴未艾。
IBM是这样描述细化的市场环境与市场变化的：在随需应变的世界中，变化的不可预测性及变化的速度都将达到空前水平。
为了保持竞争优势，企业应与时俱进，拥有从容应对任何市场变化的快速反应能力以及灵活变通能力。
　“随需应变”的电子商务能使企业降低成本、增加收入，并快速响应所在行业所面临的压力。
这需要通过技术、战略、商业活动和企业文化等多种向度的调整来综合改变企业的电子商务模式。
P4　1984年耐克公司推出气垫鞋时，公司的年销售额还不到100万美元，此后便是一路飙升，到1987年时年销售额已接近2000万美元。
相比之下，阿迪达斯产品的销售额并无实质性的突破。
至此之后，耐克这一原本普普通通的体育用品品牌便跻身于世界知名品牌之列，产品销售量超过阿迪达斯和锐步这两个老牌体育用品知名品牌，确立了其全球体育用品第一品牌的地位。
　众所周知，乔丹是公牛队中的巨无霸，其光芒几乎遮盖了好莱坞中任何一位大牌明星，他是近几十年来全球最伟大的运动员，其影响力之大使足球、网球、橄榄球等球种中任何一位“天皇”自愧不如。
在1996年美国《生活》周刊评选的战后一代美国最杰出的50位人物中，乔丹排名第9，而克林顿也不过排名第3，比尔·盖茨也只是第7。
　耐克公司最初的选择既是一种战术选择，也是一场赌博游戏。
庆幸的是乔丹一路发展顺利而成为世界巨星，为耐克公司赢得了无形的价值。
乔丹自1986年至1998年，5次荣获NBA“最有价值球员”称号，10次入选NBA“最佳阵容”，是“NBA历史上最伟大的50名球员”之一。
这些历史记录无疑会增加耐克的光环效应，产生深远的影响力。
　对企业来说，针对“注意力经济”，必须采取战略计划和行动来把自己塑造成消费者注目的焦点，这不仅仅是广告投入的问题，也是经营智慧的体现。
因为在信息时代，注意力的拥有不像传统的资源那样容易保持，企业的任务也不仅仅是把注意力吸引过来，而且还要把注意力保持住，也就是对消费者忠诚度的培育。
P25

媒体关注与评论

书评领袖法则：一只狮子率领一群绵羊的队伍，可以打败由一只绵羊带领一群狮子的队伍。
焦点法则：整个世界正在展开争夺眼球的战役，谁能吸引更多的注意力，谁就能成为世纪的主宰。
排他法则：从某种意义上来说，创造顾客就是创造差异，有差异才能有市场。
远景法则：商业市场中的竞争在更多的时候表现为一种长远的战略竞争关系，而不是短期的盈利。
一击法则：竞争对手往往有一个最薄弱的地方，你的最大任务就是集中优势力量对准这个软肋，发出致命的一击。
阶梯法则：企业在开始一个市场计划之前，应该首先预测自己在哪一个市场梯极上，然后再确认市场计划与企业在该市场所处的梯级是否相适应。
当全球性经济竞争愈演愈烈时候，世界500强已经成了最具吸引力和最具代表性企业经营模式，百年积淀经验，优秀团队，深厚企业文化，都使世界500强成为一切经营者眼中“完美”。
人说，如果那家企业可以达到500强水平，那这家企业就一定能进世界500强……。
因此500强企业所恪守竞争法则对于“后来者”来说重要性是不言而欲。
本书就是对世界500强企业长期经验总结十八条需要时时遵循，不能稍违经营法则进行了详细且深该阐述。
所这些法则，都是”领袖”企业多年智慧结晶。
而学习并遵循这些规则，将可以促使企业在一个稳定、快速轨道上获得长期发展。
同时也将是提升企业发展层次重要举措。
自然世界中弱肉强食的丛林法则从来都没有在商业世界中消退,但是我们更需要经营管理的一些法则。
现代管理大师彼德·德鲁克曾经指出:管理是一种实践,其验证不在于逻辑,而在于成果。
在市场竞争中每天都上演着失败和成功的案例,这些鲜活的教材应该而且必须成为经营管理者反复斟酌的管理体验。

编辑推荐

对于当今社会的企业来讲,竞争无处不在,它是一种没有沉淀成本,带有威胁性自由进出的机制。
当处于竞争边缘的时候，企业面临最大的问题是运营，而运营的首要问题又是拟定竞争战略，因此企业在拟定竞争战略时，必须要深入了解决定产业吸引力的竞争法则，才能稳定发展，长成不衰。
本书为你带来这些致胜商场的18条法则。

第一图书网, tushu007.com

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