

<<电信商战风云>>

图书基本信息

书名：<<电信商战风云>>

13位ISBN编号：9787563512317

10位ISBN编号：7563512314

出版时间：2006-5

出版时间：邮电大学

作者：王琦

页数：206

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>

<<电信商战风云>>

内容概要

我国改革开放之后，企业进入市场迎接竞争，但由于市场化时间不长，竞争水平普遍偏低，竞争案例也不多见，电信行业的案例更少。

在3G即将到来之际，总结电信发展史中的闪光点，适时地推出此书，让从事电信业、工商业和想了解电信业的人们更好地借鉴经验、吸取教训，对电信业下一阶段的发展也会有所帮助。

本书特别注意介绍电信业的发展沿革，注意解释电信行业专用的一些缩略语，集趣味性与知识性于一体，以便各行各业中对电信有兴趣的读者阅读。

本书不仅有利于从事电信事业的企业员工和政府官员把握电信市场的竞争精髓和思想脉搏，同样适合已在商场的和将要进入商场的人们以及关注市场竞争、关心电信发展的人们了解商战、了解电信。

本书选择电信史上具有典型意义的案例，系统地涵盖了电信市场竞争发展的各个领域。

每个案例特别强调短小精悍、力求新颖、抓住关键、不丢枝节和富有思想等几大特征，使每个案例在读后能让人有所思、有收益。

本书的几位作者多年从事电信企业咨询、电信高校教学和高科技企业运营，长期研究电信业务与企业经营管理，广泛了解、深刻体会电信行业市场竞争的状况与精要，有着扎实的理论功底与丰富的实践经验。

<<电信商战风云>>

作者简介

王琦，北京邮电大学继续教育学院教师，博士。

主要从事客户流失、电信新业务设计、电信竞争、电信经济等领域的研究，讲授“电信客户流失管理”、“电信新业务设计——水平营销”、“电信转型圣经——蓝海战略”、“项目管理”、“定位与营销战”、“电信经济与运营管理”等课程。

在《中国管理科学》等国内外一流杂志和会议发表论文十多篇。

负责和参与过中国电信、中国移动、中国网通等多个企业的经营管理项目，深受客户好评。

<<电信商战风云>>

书籍目录

产品篇 生不逢时——ISDN 一、开拓疆土 二、淘汰出局 三、从中借鉴什么 应用新技术的先锋——开拓者Sprint 一、百花齐放 二、技术巨鳖 三、从中借鉴什么 计划赶不上变化——铤星陨落 一、美好蓝图 二、悲壮交响曲 三、从中借鉴什么 突出重点, 控制成本——SKT的3G部署 一、一骑绝尘 二、网络部署主次有序 三、从中借鉴什么 风起何缘——“世界风”双模手机 一、“迟来的爱” 二、意欲何为 三、从中借鉴什么 定位篇 定位准确——i-mode 一、脱壳而出 二、生逢其时 三、从中借鉴什么 定位错误——CDMA 一、半路杀出 二、出师不利 三、从中借鉴什么 错位之误——欧洲3G 一、大跌眼镜 二、谁之过 三、从中借鉴什么 品牌篇 成功的产品区隔——“神州行” 一、应需而生 二、成功关键 三、从中借鉴什么 网络好才是真的好——产品成长期广告 一、起跑点不同 二、网络好才是真的好 三、从中借鉴什么 第一个客户品牌——“动感地带” 一、独辟蹊径 二、第一客户品牌 三、从中借鉴什么 价格篇 长话资费改革的先行者——锐意进取的Sprint 一、艰难竞争 二、四面出击 三、从中借鉴什么 对手无力还击——MCI亲友计划 一、横空出世 二、对手无力还击 三、从中借鉴什么 一网打尽——AT&T“一单式”服务 一、统一为何 二、“一单”定乾坤 三、从中借鉴什么 产业链篇 规范化的路程——中国移动渠道梳理 一、渠道之争 二、大刀阔斧 三、从中借鉴什么 特色兵器——DoCoMo的手机定制 一、新生事物 二、战术高明 三、从中借鉴什么 声东击西——“移动梦网”成就短信 一、石破天惊 二、意外之喜 三、从中借鉴什么 战略篇 在政策夹缝中生存——小灵通 一、小灵通的生存环境 二、小灵通的成功之道 三、从中借鉴什么 左手打右手——一司两网 一、双网共建 二、左手打右手 三、从中借鉴什么 小肚鸡肠——拒租网络 一、惯性使然 二、鸡飞蛋打 三、从中借鉴什么 战略摇摆的苦果——AT&T的衰退 一、百年沉浮 二、马失前蹄 三、从中借鉴什么 管理篇 何谓优质服务——一司两制 一、时势已变 二、穿针引线 三、从中借鉴什么 精细管理——Verizon的客户关系管理 一、黄金机遇 二、发掘规律 三、从中借鉴什么

<<电信商战风云>>

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>