

<<发现利润区>>

图书基本信息

<<发现利润区>>

内容概要

作者简介

亚德里安·斯莱沃斯基是畅销书《发现利润区》、《利润模式》以及《你的企业数字化程度如何？》的合著者，是《价值转移》一书的作者。

他毕业于哈佛商学院和哈佛法学院。

他现在担任美智管理咨询公司的副总裁，该公司是一家全球性管理咨询公司，主要致力于开发变革的市场中的利润成长战略。

内容简介

公司的核心要义是生产利润，这是自亚当·斯密以来对企业经济活动最简约的描述。

本书中提到的利润区，指的是为公司带来高额利润 - 不是平均利润，不是同期变化的利润，也不是短期的利润 - 的领域。

在利润区之内，持续和高额的利润将为公司带来巨大的价值。

本书创造性地引进了一组新的观念，揭开了企业赢利的奥秘。

即高额利润是如何以及为何产生的。

书中探讨了创新者们使用的多种赢利模式，并深入12家当今最成功的企业内部，分析他们的利润策略，研究他们在产品市场和资本市场的成功，了解他们如何做出深思熟虑、清醒、合理的企业设计方案。

这些方案帮助他们清晰地判断利润区的所在，并且根据利润区的转移，迅速调整客户群的选择，价值的获取，产品差别化和业务范围的具体措施。

正是依靠这些经验，使得这12家企业的领导者曾经为他们的股东创造出7000亿美元的价值，同时使得公司在满足客户需求时总比竞争对手领先几步：

- 任何一家公司都能从杰克·韦尔奇在通用电气的“销售的是解决方案”的企业设计中获得经验；
- 罗伯特·郭思达认为顾客并不只是惟一重要的客户，这一判断如何为可口可乐战胜百事打下基础；
- 为何查尔斯·施瓦布的配电盘设计在金融服务业创出为成百万新客户服务的经营之道。

- 中小型公司的管理者以及大型公司的中层管理人员如何运用本书的设计，使他们的公司进入利润区。

本书还专门为中国企业家提供了中国企业设计的启发性案例，这些案例研究表明，当中国企业首先把客户放在最优先的位置，它们就能成功地与外国企业竞争。

企业设计原理不仅对于中国企业家有着巨大的价值，那些肩负着对国有企业改造的经理和官员们也有很大的帮助。

这是第一本分析高额利润机能的书籍，并讨论了如何在各行业中学习和运用这些利润模型。

书中还提供了—个独特的工具包——利润手册，以供企业系统地应用这些观点。

<<发现利润区>>

书籍目录

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>