

<<成长力>>

图书基本信息

书名：<<成长力>>

13位ISBN编号：9787801733276

10位ISBN编号：7801733274

出版时间：2004-11

出版公司：国际文化出版公司

作者：源泉

页数：259

译者：源泉

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>

<<成长力>>

内容概要

商场如战场。

商场中充满着机会与风险，如何把握机会，趋利避害，获得持续的利润增长，这是每个企业都面临的大问题。

在过去的20年里，作者每天都观察着全球各大公司成长的案例，也目睹了很多公司经历着从小企业迅速成长为大公司的惊人事实。

当然，也有很多公司还没有突破成长的瓶颈，就默默地走向消亡。

其实，作为追求永续经营的超大机体，企业的寿命应该是无限的。

究竟是什么因素制约了企业寿命的延长呢？在市场的激烈竞争下，企业只有获得利润才能获得发展，这是人人皆知的道理。

但是在目前这样一个急功近利的时代，一些企业盲目地追求利润，不顾自己的实际情况，希冀企业的营收能够获得爆炸性的飞跃；而一些高科技产业公司创新的成功，创造了巨大的个人财富与公司市值，也使别的企业产生做新、做强、做大的幻想。

这种不顾自身实际情况所带来的后果，往往是欲速则不达。

20世纪90年代后期的网络泡沫经济所带来的资产投资重创和财富缩水就是一个明证。

这本探讨“成长力”的书，是全球畅销书《执行力》的作者保罗·托马斯的又一力作。

它以全球知名企业在成长过程中所遭遇的种种困惑为出发点，细研其经验与教训，旨在寻求解决企业成长问题的方法和策略。

在这本书中，作者以全新的眼光来解读成长的基本要素，以及这些要素对持续成长的重要性，通过探讨企业在顾客业务发展问题上的策略，以及如何紧跟市场的需求，员工与顾客的沟通及互动程度等问题，揭示了企业成长的关键：也就是如何专注于顾客的真正需求。

本书的出版无疑能给正处于困境中的企业带来天大的福音，它不仅可以帮助纠正企业领导者和经济理人对成长道路时盲目的扩张策略，而且还可以帮助中国的企业家迅速获得提高企业成长力的方法和策略。

<<成长力>>

作者简介

保罗·托马斯，管理学、哲学博士，全球知名组织管理顾问，咨询专家。

主要著作：《执行力》、《执行力II》、《执行力-人员流程》、《执行力-战略流程》、《执行力-运营流程》、《公司运营》、《战略管理》。

<<成长力>>

书籍目录

作者序 中文版序 第一章 成长为何如此艰难 第二章 营收成长我有责，公司成长我成长 第三章 循序渐进，不企求一日长大 第四章 追求成长的优质性 第五章 摒弃妨碍成长的错误观念 第六章 增强营收生产力 第七章 营收成长的财务方法 第八章 把营销重点从下游移到上游 第九章 加强交叉营销 第十章 用人际互动引擎牵动营收成长 第十一章 将创新化为营收成长的动力

<<成长力>>

章节摘录

请读片段 如何让公司成长，这是很多企业自创业以来最关心的一个问题。在经历创业的艰难时期，开始走向成熟和发展之后，很多企业的成长率便开始下滑，甚至出现停止状态。

为了实现过高的利润，有的公司盲目地跨行业寻找新的利润增长点，使企业长期处于高风险的运营当中，企业管理模式滞后、竞争优势转移、失去了方向感，最后惨遭失败。

许多处于颠峰的企业巨头正是因为错误地进入了新的创新领域而遭遇滑铁卢。

为什么会这样?如何破解企业成长创新的瓶颈?为什么追求新增长的努力却导致了企业的解体?面对新的困境，找到出路，是每一个企业家和管理者在成长的过程中必须解决的重大问题。

这本探讨“成长力”的书，是全球畅销书《执行力》的作者保罗·托马斯的又一力作。它以全球知名企业在成长过程中所遭遇的种种困惑为出发点，细研其经验与教训，旨在寻求解决企业成长问题的方法和策略。

在这本书中，作者以全新的眼光来解读成长的基本要素，以及这些要素对持续成长的重要性，通过探讨企业在顾客业务发展问题上的策略，以及如何紧跟市场的需求，员工与顾客的沟通及互动程度等问题，揭示了企业成长的关键：也就是如何专注于顾客的真正需求。

唯其如此，才能有真正的“获利”成长。

换言之，就是通过产品和服务的差异化，为顾客创造价值。

作者还指出，成长是一种创造性的行动，也是有纪律的相互影响的流程。

在书中，作者提出了如何获得持续获利的十大策略，并指出，一流的企业需要一流的获利能力，没有成长力，就没有竞争力，也就没有企业的永续经营和持续获利。

<<成长力>>

编辑推荐

不是你不能做大，而是你没找对策略！

不是你的机会不多，而是你还不会利用！

不是市场难以突围，而是你还没找到“门” 企业既要成长，也要有利润，一流的企业要拥有持续的利润增长。

——协助企业繁荣发展，帮助个人成长进步，就从成长开始！

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>