

<<做對一件事，你就賺翻>>

图书基本信息

书名：<<做對一件事，你就賺翻>>

13位ISBN编号：9789868763968

10位ISBN编号：9868763967

出版时间：大樂文化

作者：傑洛米寇迪 著

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>

<<做對一件事，你就賺翻>>

前言

作者序好點子，從觀察別人開始發想 你有賺錢的好點子嗎？
如果有，先恭喜你；如果沒有，歡迎參考一下這本書。

這本書的內容主要探討一些已經被成功運用在商場中的絕妙點子。
其中有些點子簡單到讓人覺得自己沒想到真有點不好意思；有些點子則是來自周密的研究與傑出專業人士的出眾才智。

這些點子不但有洞察力和實用性，而且實際發揮過功效。
有些企業因為一個點子，翻身當老大，甚至從最後一名大躍進到第一名；有些企業因為一個點子就大幅改善業績與獲利。
對於這些發想以及曾經採用

<<做對一件事，你就賺翻>>

內容概要

高階主管教練幫你整理各行各業的賺錢心得與筆記，千萬別錯過！

事業要賺錢，就這幾個環節： 前台的顧客端、產品端，與後台的管理、營運、組織端。

任何一個環節，只要你能做得稍微不同，獲利就暴增。

看看星巴克、特力屋、麗池這些企業怎麼做出「一點不同」， 你一定能想出自己的賺錢絕招

！

經濟學人集團前資深副總裁迪，為閱讀時間有限的經理人，收錄了一百個曾經被成功運用在商場中的絕妙點子。

有些企業只靠其中一個成功策略，就翻身變老大；有些企業靠其中一個策略帶來業績大幅成長。

這些點子大部分是深入各行各業工作現場的最佳操作實務，包括： · 面對競爭，只看對手會犯大錯，可口可樂學到什麼？

· 一推新品就準備淘汰，蘋果公司為什麼敢這樣做？

· 有沒有避開競爭自己賺的方法？

有，看CNN、維珍航空怎麼做？

· 廣告有Fu勝過說道理，多芬熱銷全世界的啟發 · 特力屋用什麼辦法降低流動率、增加利潤

？

書中的點子遍及企業營運的各個環節，不管你是行銷、業務、生產、企劃人員，還是總務、會計、行政、資訊人員，都能得到有用的啟發，想出你自己的賺錢點子！

本書希望協助忙碌的專業人士，很快地在短時間內涉獵廣泛的商業實務。

因為行程永遠排不完的商務人士，其實沒有太多時間閱讀內容冗長、情節因人而異的故事細節，他們更需要的是，能提供思考刺激的商業創意。

本書特色 *豐富、多元：廣泛收集並分析各行各業的賺錢點子，開發你的聯想力。

*簡潔、扼要：大部分的點子只有二到三頁，只要幾分鐘就能掌握一個概念的重點。

*簡單、實用：所有概念都可以視實際狀況調整應用，讓你成為超級點子王。

<<做對一件事，你就賺翻>>

作者簡介

傑洛米·寇迪 Jeremy Kourdi 財經作家、企業顧問與高階主管教練。

曾經和匯豐銀行、培生集團、利樂公司(Tetra Pak)、資誠聯合會計師事務所、倫敦商學院、洛桑國際管理學院(IMD)等知名國際企業與機構一起合作專案。

曾是經濟學人集團資深副總。

離開經濟學人集團後，自行創辦管理顧問公司。

除了協助經理人發展經營策略、做出更好的決策與提升領導力之外，他與他的團隊也針對閱讀時間有限的高階經理人提供各種資訊服務，幫助忙碌的經理人隨時補充各種商業知識，這些財經資訊服務包括：研討會摘要、個案研究、專題分析文章、銷售資料、演講、書籍、工作用書與訓練資料、網站資料與研究報告等。

BBC曾經採訪過他，他平常也為《泰晤士報》、《倫敦標準晚報》(London Evening Standard)、經濟學人智庫(Economist Intelligence Unit)供稿。

著有《有效的決策》(Effective Decision Making)、《企業策略》(Business Strategy)、《培訓的要素》(Coaching Essentials)等20多本書，已被翻譯成15種語言。

<<做對一件事，你就賺翻>>

書籍目錄

作者序 好點子，從觀察別人開始發想
第一部 顧客與市場深入經營顧客，業績跑不了第一章 顧客 抓住他的心，就能做一輩子生意
1· 和顧客心連心，哈雷機車搶回市場
2· 超殺顧客忠誠計畫，維珍航空挖走對手顧客
3· 不是賣了就好，要做到讓他滿意
4· 掌握「顧客購買周期」，戴爾電腦賣出好成績
5· 非常了解他，就不用讓中間商賺一手
6· 可口可樂的教訓：把心放在顧客身上，不是對手身上
7· 荷蘭航空如何精準掌握顧客行為模式？
8· 雅芳經驗

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>