

<<智力产业>>

内容概要

作者简介

马克C.斯科特（Mark Coleridge Scott），专业服务业的顾问和投资家。

不久前，他还是WPP Group公司的执行总裁。

在职期间，他带领着WPP Group公司完成了一系列改造项目。

这些项目涉及的领域广泛，包括帮助客户提高工作效率，以及改善跨国公司客户的组织结构等。

此外，他还负责WPP Group公司在欧亚的兼并活动及其业务的拓展。

在为WPP工作之前，马克还曾在欧美担任管理顾问多年，承担大量的项目，其客户不仅包括许多列入《财富》杂志500强的公司，还包括一些地方政府部门。

此外，他还曾是Chime股份公司的非执行董事会成员。

马克毕业于牛津大学和剑桥大学，并获得哈佛大学商学院的MBA学位。

他的另一部著作是：《价值的驱动者》，该书也是由John Wiley & Sons公司出版发行。

<<智力产业>>

书籍目录

- 译者序
- 前言
- 引言
- 第1章 智力产业的发展势不可挡
 - 1.1 犹豫不决的投资者
 - 1.2 从专业服务公司中获取知识
- 第2章 专业服务产业的划分
 - 2.1 合并化和专业化
 - 2.2 生命周期
- 第3章 决定专业服务产业各部门相对吸引力的因素
 - 3.1 竞争的性质和程度
 - 3.2 自身发展和经济周期的关系
 - 3.3 进入和退出障碍
 - 3.4 客户依赖程度
 - 3.5 吸收和留住人才的模式
 - 3.6 服务替代品的威胁
 - 3.7 政府活动的影响
 - 3.8 个结
- 第4章 专业服务公司的一般战略
 - 4.1 全球服务的一体化或捆绑式发展趋势
 - 4.2 垂直一体化
 - 4.3 地区性专业化与全球化
 - 4.4 产品专业化与部门专业化
 - 4.5 公司战略的执行
 - 4.5.1 收购
 - 4.5.2 合资企业
 - 4.5.3 有组织的发展
 - 4.5.4 小结
- 第5章 专业服务公司的运作
 - 5.1 资产负债表
 - 5.2 损益表
 - 5.3 损益表、平稳化和增长
 - 5.4 不仅仅是财务问题
- 第6章 理解专业服务公司内在的经济学原理
 - 6.1 组织结构
 - 6.2 利用率
 - 6.3 收费率
 - 6.4 创收能力与资源分配
 - 6.5 个结
- 第7章 判断专业服务公司是否致力于使股东收益最大化
 - 7.1 客户战略
 - 7.1.1 对客户的集中关注
 - 7.1.2 开发成效
 - 7.1.3 客户专业化
 - 7.1.4 小结

<<智力产业>>

- 7.2 服务调配
- 7.3 定价策略
 - 7.3.1 价值定价
 - 7.3.2 酬金
 - 7.3.3 专业服务公司如何定价
 - 7.3.4 小结
- 7.4 过程效率和户部结构
 - 7.4.1 过程制图
 - 7.4.2 团队结构
 - 7.4.3 责任能力
 - 7.4.4 小结
- 7.5 吸引人才、激励机制和职业管理
 - 7.5.1 平等与合作的力量
 - 7.5.2 有限公司
 - 7.5.3 付清全部欠款
 - 7.5.4 小结
- 7.6 财务和过程控制
 - 7.6.1 财务控制
 - 7.6.2 转化率
 - 7.6.3 资产负债表
 - 7.6.4 资金来源
 - 7.6.5 资产负债表之外的项目
 - 7.6.6 成本管理
 - 7.6.7 非专业服务人员的成本费用
 - 7.6.8 账单外费用
 - 7.6.9 办公空间
 - 7.6.10 其他费用
 - 7.6.11 小结
 - 7.6.12 控制的基础
 - 7.6.13 过程控制
 - 7.6.14 标准时间
 - 7.6.15 过程测定
 - 7.6.16 时间安排和人力资源管理
- 7.7 小结
- 第8章 公司财务和专业服务公司的评估
 - 8.1 潜在投资者担心的问题
 - 8.2 投资战略和定价
 - 8.2.1 参股式投资
 - 8.2.2 “鲸吞式”投资
 - 8.3 小结
- 第9章 专业服务公司的未来
- 参考文献

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>