

<<必看！ 未来五大战略>>

图书基本信息

书名：<<必看！  
未来五大战略>>

13位ISBN编号：9787111247371

10位ISBN编号：711124737X

出版时间：2008-12-1

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）斯托克（Stalk,G）

页数：138

译者：林祝君

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>

## <<必看！ 未来五大战略>

### 前言

总有一些至关重要的商业事件，会像风暴云那样，悄然形成。但在初期，其影响还不是特别强烈，所以，这些事件似乎并不需要人们特别关注。然而，此时却正是关注这些事件的最佳时刻，同时，这也是企业决定是否应该投入，或者说是否应该马上投入更多资源预防这些事件发生的最佳时机。如果企业这样做了，就会赢得先机，领先于竞争对手。这是因为竞争对手对这种变化还毫无觉察，或者即使他们有所觉察，却一直在等待、观望局势的进展，迟迟不肯采取行动。如果企业不能采取前瞻性的措施，那一缕缕涌动的水汽很快就会变成来势迅猛的风暴云，当你还没来得及采取措施时，它们便向你袭来。如果竞争对手已经采取行动，会对企业造成更大的打击。读企业新闻时，我经常看到大量关于企业新战略奇迹的报道，说某家企业或某位总裁靠一种新战略，奠定了企业效益日益增长的财富基础。

## <<必看！ 未来五大战略>

### 内容概要

身为商务顶尖人士，你必须高瞻远瞩，时刻放眼未来，抓住变化。

哈佛商学院联手波士顿咨询的高级合伙人，提炼出未来五大战略，每一个战略都会带来一番商业的新作为：

- 打造供应链
- 绕过规模经济
- 动态定价
- 拥抱复杂
- 利用无限带宽

《顶尖商务备忘》丛书由全球一流专家所著，对当今各个商业领域中存在的一些迫在眉睫的问题提供有效的解决方案，为时间紧迫的管理人士量身定制。

简洁、专注、以解决问题为导向，每一本书都针对一个重要的管理挑战进行了探讨分析，提出了权威建议，提供了富有启发的观点见解，体现出基于现实的深刻洞察。

<<必看！ 未来五大战略>

作者简介

乔治·斯塔克George Stalk，波士顿咨询集团的高级合伙人、常务董事。

他为世界各地一流生产制造及服务企业提供过咨询服务。

过去十年间，乔治一直在日本工作生活。

在日本，他第一个揭示出日本企业在成本、质量方面的竞争优势源泉，并且第一个向世人揭示了日本在时间方面的

<<必看！ 未来五大战略>

书籍目录

出版者的话 序言 五种战略1 供应链打造2 绕过规模经济3 动态定价4 拥抱复杂5 无限宽带结语  
任重而道远 注释

## <<必看！ 未来五大战略>

### 章节摘录

行动举措怎样才能充分利用无限宽带，让企业跑在竞争对手前面并且保持其领先地位呢？  
我的建议是：检查一下企业各类业务投资情况，找出哪些是最有可能从全新信息技术中受益的业务。这些企业可能是拥有较高的服务成本模式的企业。  
这类企业人员较多，需要“脚踏实地”、深入一线。  
销售人员把信息带给现有的和潜在的顾客，帮助他们做出正确的购买选择，并会进行跟踪调查，以确认顾客是否心满意足。  
此类企业包括那些为企业客户提供电子设备和计算机系统的供应商，以及为食品生产商提供化学清洗用品和设备的供应商等，这仅仅是我们随手给出的一些例子而已。  
这种“脚踏实地”型的业务正是无限宽带可以提供帮助的领域。  
通过无限宽带，首先可以帮助企业取得运营效率，然后开发出富有创新的业务模式，最后甚至可能会培育出全新业务。  
在各类业务之中，那些对需求信息越依赖的业务（尤其是有关公司及其顾客之间相互作用方面的信息），无限宽带的应用潜力也越大，所能带来的革新将越突出。  
要想从无限宽带领域获得最大收益，我认为：首先要了解顾客情况。  
特别是要通过销售现场和面谈方式，知道他们是如何获得自己所需要的信息的。  
比如说，企业的销售人员和顾客会相互问一些什么样的问题？  
顾客是如何研究、调查供应商的（他们会阅读商业新闻，会上网了解信息，还是会询问同事，听取他们的建议）？  
同时，还需要知道顾客是如何应用信息的。  
例如，他们通过什么样的标准来比较不同的供应商？  
他们如何进行交易？  
他们如何决定自己投入多少时间与供应商维系关系？  
他们如何利用信息来制定购买决策？  
他们在购买某个产品时是否还想得到其他需求？  
比如说，观看体育比赛时，顾客购买包厢座位不是为了自己观看比赛或吃东西方便，而是为了让一群孩子能够安全地观看比赛。  
接下来，问自己这样一个问题：组织中各个不同部门会如何利用无限宽带技术，向顾客提供，而且是实时提供他们想要的信息，如何以顾客需要的方式帮助他们应用这些信息。  
举例说明一下，在一家保险公司，针对希望了解保险条款的客户，某个部门向顾客提供了保险精算信息，以便顾客了解人寿保险保单价格的制定方法。  
与此同时，市场营销部门创建了顾客档案信息，财务部门则对顾客的信誉做出了测量和估算。  
此外，我还建议在自己的企业内认真观察一下企业对无限宽带的态度。  
这一伟大而全新的浪潮正向我们走来，而且它会对你所在的行业和企业带来巨大潜在影响。  
引发这一浪潮的有些技术已经出现，而其他技术即将到来。  
要想抓住无限宽带所带来的真正战略优势（而不仅仅是运营效率的提升），组织中的每个人都必须以全新的方式，携手工作。  
例如，营销和销售需要问物流和生产这样一些问题，比如说，“甲顾客想把每周一箱12件货的送货方式，更改为隔一天送一箱8件货的方式。  
为了满足顾客这一新需求，你所在的职能部门与我们的部门必须做出怎样的调整？  
什么会阻碍我们实现这一变革？  
我们可以尝试什么样的新举措来改善顾客在我们公司所获得的体验？”

<<必看！ 未来五大战略>

编辑推荐

《必看！

未来五大战略》用三言两语，道破商业趋势，点滴智慧，顿悟企业未来。

简洁·专注·解决问题，为时间宝贵的管理者量身定做。

身为商务顶尖人士，你必须高瞻远瞩，时刻放眼未来，抓住变化。

哈佛商学院联手波士顿咨询的高级合伙人，提炼出未来五大战略。

<<必看！ 未来五大战略>

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>