

<<BCG视野>>

图书基本信息

书名：<<BCG视野>>

13位ISBN编号：9787121055294

10位ISBN编号：7121055295

出版时间：2008-1

出版时间：电子工业

作者：本岛康史

页数：184

字数：155000

译者：陈玖珩

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>

<<BCG视野>>

内容概要

本书作者结合其多年为金融业及其他各类行业提供商业咨询服务的经验，以比寻常咨询人士更为广阔、敏锐的视角，讲述了10种用于制定赢利的金融业务战略的思考模式，为读者提供了一个全新的视角，使读者能够认识到问题的本质，因势利导、对症下药，进而制定行之有效的解决策略，并提高金融服务的收益力。

本书是金融从业人员及金融咨询专业人士的“红宝书”，也能让其他行业人员受益匪浅。

作者简介

本岛康史（Yasushi Motoshima），波士顿公司（The Boston Consulting Group, BCG）副总裁、董事，青山学院大学研究生院国际政治经济学博士。

毕业于东京大学法学院。
曾先后在日本住友银行株式会社和A.T.Kearney株式会社任职。

他主要为银行、证券、保险等金融机构

书籍目录

第一部分 如何摆脱20世纪型金融人的陈旧躯壳 一般人怎样看待金融人 转变思考模式 在企业价值竞争时代谋求生存 第二部分 21世纪型金融人的思考模式 第1章 学习从“模式”入手的诀窍 学习纯粹的思考模式 模式化处理方法 从“模式”入手,既快又方便 学会从“模式”入手的诀窍 构思出“新点子” 掌握“模式” 第2章 用于制定赢利的金融业务战略的9种思考模式 模式1 “空白地带”——发现赢利机会的思考模式 模式2 “因式分解”——发现赢利机会的思考模式 模式3 “逻辑计算公式”——推测市场规模的思考模式 模式4 “矩阵”——从各种角度入手掌握客户分类的思考模式 模式5 “3C角度”——分层次捕捉客户需求的思考模式 模式6 “价值链”——创造新附加价值的思考模式 模式7 “经验曲线”——将经验作为赢利源泉的思考模式 模式8 “价值定价法”——改善经营效率的“自上而下”的思考模式 模式9 “异同的观点”——建立组织能力的思考模式 第3章 配置战略 模式10 “战略公式”——配置战略的思考模式 企业集团——“归类的魔术” 第三部分 力争实现“心技一体” 第4章 将“模式”运用到实际工作中 在横向结构中发挥“模式”的作用 用“检查表”检查“模式” 第5章 力争做一个“鬃角君” 态度1 “不找借口” 态度2 “肯定性思考” 致谢

章节摘录

第一部分 如何摆脱20世纪型金融人的陈旧躯壳： 一般人怎样看待金融人： 金融业是一种服务行业。

服务行业出售的不是物品，而是服务。

如果服务行业出售的是物品，由于物品本身具有附加价值，因此只需要转移物品就可提供附加价值。

然而，服务是无形的，看不见又摸不着。

由于日本人一般比较吝啬，因此“看不见又摸不着的东西怎能让我花钱去买”的想法在日本人的思考模式中可谓根深蒂固。

因此，日本的服务行业必须提供极高的附加价值。

同时，日本人给予别人提供给自己的服务的报酬也很吝啬。

所以我们常常会看到，一些在海外取得卓越成绩的零售企业进入日本市场后却遭遇一番苦战，也是同样的道理。

因此，作为一各服务行业的金融人，你首行需要认真反省一下：自己所提供的服务对于客户而言究竟具有多大的价值？

了解客户的真实需求： 我在担任某金融机构的咨询顾问时，曾请到该金融机构让我们采访其客户。

在采访时，我们没有让金融机构的人员陪同，而是单独拜访客户，以便我们能正确了解客户的真实需求。

那么，从客户的角度来看，当今日本的金融机构，哪些地方值得肯定，哪些地方不值得肯定呢？

编辑推荐

金融服务作服务行业，为客户提供金融服务，不断满足客户的需求是其基本的职能。服务则是金融业创业创造价值的重要手段。

对于21世纪的金融机构而言，重要的问题是如何创造赢利的金融业务，如何制定赢利的金融业务战略。

本书不是一本讲述经营战略的书，而是着眼于介绍制定经营战略的方法论，即介用于制定赢利的金融业务战略的思考模式。

如果你能够理解并灵活掌握这些模式，在实际的工作中，便能向客户提供符合其实际情况的独特战略，就能深化与客户的关系，从而提高金融服务的收益力。

用于制定赢利的金融业务战略的10种思考模式：“空白地带”——发现赢利机会的思考模式；“因式分解”——发现赢利机会的思考模式；“逻辑计算公式”——推测市场规模的思考模式；“矩阵”——从各种角度入手掌握客户分类的思考模式；“3C角度”——分层次捕捉客户需求的思考模式；“价值链”——创造新附加价值的思考模式；“经验曲线”——将经验作为赢利源泉的思考模式；“价值定价法”——改善经营效率的“自上而下”的思考模式；“异同的观点”——建立组织能力的思考模式。

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>