

<<绝不为短期利益出卖未来>>

图书基本信息

书名：<<绝不为短期利益出卖未来>>

13位ISBN编号：9787302159827

10位ISBN编号：7302159823

出版时间：2007-9

出版时间：清华大学出版社

作者：张剑鯤

页数：206

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>

<<绝不为短期利益出卖未来>>

内容概要

短期利益与长期利益发生矛盾时，该如何抉择？

企业都严重困惑过，不少急功近利者为此付出了惨痛代价。

企业就像大树：树上的果实就是经营利润，而树根就是持久赢利的能力，它深埋地下往往不被人们洞察与熟悉。

当根部破坏严重时，大树就开始枯萎，直至死亡。

当今社会信息极度发达，利用搜索引擎能够了解一切，致使各种有损企业信誉的丑闻曝之于天下而众人皆知。

而那些能够不断地创造客户价值，视信誉为生命的企业则拥有强大的生命力。

《绝不为短期利益出卖未来》即揭示了企业持久赢利的能力，它包括了三个方面：耐力、应变力和资本力。

<<绝不为短期利益出卖未来>>

书籍目录

第一章 短期利益与持久赢利第一节 持久坚持正确的经营信念一、眼前利润大于长远信誉：卓越典范安达信的覆灭二、卓越不等于长寿：不断为客户创造价值才会长寿三、绝不会为短期利益而出卖未来：西门子经营圣经第二节 中国名牌企业败因——短视又缺乏能力一、生存土壤问题：折了多少短视的老总二、盲目追求名气：忽略了品质毁了信誉三、重眼前失信誉：三株如何被自己打倒四、急功近利招致：迷失方向、失去控制五、未来投入不足：创新乏力、陷入价格战第三节 短期与长期的艰难抉择——赢利能力是关键一、耐力：持久经营的能力二、应变力：快鱼吃慢鱼的竞争年代22三、资本力：德隆等资本玩家的短视26第二章 打造持久耐力第一节 耐力的核心——为客户创造价值的信念一、海尔：以“让客户赚钱”为出发点二、价值链：环环相扣创造价值直到外部客户三、顾问式营销：为客户创造价值的双赢之道四、信任还不够，挖掘需求是创造价值的关键五、价值方案的有效推荐：价值震撼源于感觉第二节 持久的耐力——信念是企业文化的核心一、“以人为本”面临的困惑二、信念达成共识：企业文化建设不是面子工程三、上传下达：文化缺乏包容性，必然产生冲突四、协调统一：公平的企业文化与个人职业发展五、70年、160年、300年：长寿信念做到代代相传第三节 耐力的表现——品质和信誉一、品质是靠工序创造出来的，不是靠检查出来的二、高品质是良好信誉的基石三、品质和信誉更是一种责任第四节 耐力的支柱——管理控制一、解决工厂计划和车间的失控二、成本是控制出来的，不是靠算出来的三、分销控制三要害：牛鞭效应、窜货问题和欠款回收四、常见分销业务管控模式：多一种思路多一条出路五、控制项目销售进程：只有100%可控才能绝对赢第五节 危机最能考验耐力一、化危机为契机的动力二、非典、禽流感、苏丹红都闯过来了第三章 面向未来的应变力第一节 应变的方向要准，更要落地一、战略方向准确靠深度细节的把握二、行业市场饱和：产品升级换代还是转型三、行业进入壁垒：无形资产大于有限资金四、3年6亿x公司转型失败：高估渠道能力五、3年6亿y公司升级成功：实现资源共享六、转型关键：注重可重复利用的资源第二节 应变未来的原动力——创新一、绩效主义是创新杀手二、创新就是创造差异三、google全球第一的奇迹：颠覆传统的创新……第四章 把握资本力的正确方向参考文献

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>