

<<信息整合的新竞争力>>

图书基本信息

<<信息整合的新竞争力>>

内容概要

我的竞争对手唯一无法获得的资源是什么？

我的竞争对手唯一不能复制的资产是什么？

是信息。

信息是新的竞争优势的源泉。

现在，一家公司所拥有的关于它的顾客、供货商和合作伙伴的信息对于可持续增长而言是最有价值的因素。

本书中两位作者深入多家世界知名公司详细调研，把案例研究和理论分析结合起来，详细阐明了各家公司是如何整合、利用信息资源，把信息改造成一种竞争性资产的。

两位作者与全球多种产业的若干家顶尖公司都有着密切接触。

在本书中，作者将与大家分享他们关于革新者在今日艰难的商业环境中如何挺立潮头、顶尖公司如何面临挑战并将挑战转化为成长机会的独特见解。

本书中的案例研究对象均是世界著名的大公司和机构，它们包括：大陆航空公司、英国航空公司、德尔塔航空公司、惠尔浦公司、沃尔玛公司、戴尔公司、美国联邦快递、西尔斯公司、美国国家收银机公司、德国邮政公司、梅雷迪斯公司、Applebee's连锁店、米塔集团、美洲银行、巴克莱银行、加拿大皇家银行、加拿大保险公司、美国依阿华州税收与财政局、数据存库研究所。

<<信息整合的新竞争力>>

作者简介

马克·赫德，赫德现任惠普公司CEO，原任NCR公司总裁兼CEO。NCR公司是全球领先的技术公司，致力于帮助各种企业建立强大的客户关系。NCR公司的自动柜员机、零售系统、Terada数据仓库和IT服务为客户提供关系技术解决方案，不断提升企业与客户间互动所带来的价值。

赫德于1980年加入NCR公司。在其任职的23年间，赫德曾先后负责公司市场营销、专业服务和销售管理等多项工作，并取得出色业绩。

赫德于1979年获得美国贝尔大学工商管理学士学位，同时他还是美国杜克大学Fuqua商学院访问学者协会会员。

拉尔斯·尼伯格，于1995-2003年3月任NCR公司董事长兼CEO。尼伯格于1995年加入NCR公司。在他的带领下，NCR公司于1996年底从AT&T分拆出来，重新成为独立的公司，并且从一家专注于产品制造的公司成功转型为技术解决方案供应商。

在加入NCR公司之前，尼伯格服务于飞利浦电子公司，在英国、荷兰和瑞典担任多个管理层要职。他曾出任飞利浦通信系统部董事长兼CEO，以及飞利浦集团管理委员会成员。

<<信息整合的新竞争力>>

书籍目录

第1章 价值：将信息转化为资本第2章 愿景：成功的领导第3章 控制：充分利用公司生态系统第4章 控制：客户生态系统第5章 控制：供应商、合作伙伴和运营物流第6章 控制：风险管理第7章 价值：洞察力、监管和更高回报第8章 愿景：下一个新领域附录 1 做成功的CIO从反省自己开始 2 宝洁（中国）突破SCM瓶颈力推ECR标准 3 释疑ERP实施中的六大困惑 4 IT项目成功的7大领导策略 5 管理型CIO是怎样炼成的

<<信息整合的新竞争力>>

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>