第一图书网, tushu007.com

<<公司减肥>>

图书基本信息

书名：<<公司减肥>>

13位ISBN编号：9787506037747

10位ISBN编号：7506037742

出版时间：2010-4

出版时间：东方出版社

作者：（美）波里尔，（美）豪泽　著，梁　译

页数：199

字数：125000

译者：梁嫄

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

前言

这是一本商业食谱？
是的，它可以为改善公司健康状况提供帮助。
本书带给我们的并不是一时的瘦身狂热，它具有更多的意义。
通过诊断，华尔街瘦身法专注于改善公司的健康和财务状况，为公司的未来规划了全面的发展目标。
华尔街瘦身法与成功的瘦身者采用的原则相同，成功的瘦身者关注新的生活方式，它不但能够达到减轻体重的目的。
还能改善人的健康状况。
大量的研究证明：失败的瘦身者持续减轻体重，但没想到会再次反弹；成功的瘦身者则不仅可以改善身体状况，还可以保持满意的身材。
为什么选择华尔街瘦身法呢？
因为它将同时为你带来市场和财富方面的成功。
这种成功将为你的投资者、股东和员工提供长期利益。
你期待从华尔街瘦身法中得到什么呢？
第一，正如成功的瘦身者所要做的那样。
你只要做一个全面的“身体检查”或者从瘦身的角度来说做一个“健康诊断”，你便可以清楚地知道你的公司目前处于什么状态以及你现在应该立即采取什么措施。
我们将为你展示如何寻找潜在的商业利润。
第二，我们将为你描述如何确定下一个阶段的商业目标和所要进行的活动，这便是瘦身计划。
第三，我们将告诉你饮食安排中每一项的卡路里含量，例如专用药品、锻炼计划、可以减少的胆固醇和脂肪的百分比情况等等。
这意味着那些潜在的商业利润将成为账本底线。
这个瘦身计划涉及如何完善你的供应链、如何使你的公司更精益、定制设计质量项目、商业合作以及着眼于客户等方面。

内容概要

许多意志不坚定的瘦身者在不断狂热地追随流行的瘦身方法后，得到的却只有失望，像他们一样，许多公司主管也不需要跟随流行趋势——他们需要一种革新的“生活方式”。
华尔街瘦身法是一种帮你改变“生活方式”的指南，它将帮助你提高公司的效率，并达到经济效益高增长的目标。
这本书将帮你达到以下目标：　教你如何创建一家精益型公司；　减掉公司多余的脂肪；　规划公司的“瘦身”进程；　将书面上的“瘦身”计划转变为切实可行的经营策略，从而帮助你获得成功。

作者简介

查尔斯·波里尔，在供应链管理、电子商务技术和技术合作利用等方面具有40多年的商业经验，他编写或参与编写包括《电子供应链》、《高级供应链管理》等在内的10余本商业著作。

书籍目录

前言致谢关于作者第一章　改变你的生活方式——介绍华尔街瘦身法　关键概念　合并关键理念　现实中的困难　现代商业模式　本章总结第二章　开始你的瘦身旅程——打造精益型企业　华尔街瘦身法的具体说明　为了满足客户需求，公司各部门之间的合作　成为真正的目标　供应链联盟　最高和最低的利润结果　努力的回报很重要　瘦身需要文化态度上的调整　理想如何实现　现代商业模式　本章总结第三章　降低胆固醇并加快血液循环——打造你的公司　现在和未来的商业世界　供应链管理的五个级别　衡量瘦身效果　用未来的眼光指导瘦身　现代商业模式　本章总结第四章　减轻体重——使你的公司精益化　达到精益状态　精益企业的背景　理解精益企业　精益对生产的影响　将精益方法应用于供应链　现代商业模式　本章总结第五章　将瘦身进行到底——以质量为测量标准　质量运动简史　当今的质量：六西格玛设立的普遍却难度大的质量目标　理解高质量企业　建立质量与精益理念之间的联系　质量应用于供应链　现代商业模式　本章总结第六章　绘制健康图表——使用生产力性能分析实现目标　诊断结果表明改进潜力　供求匹配　生产力性能分析　现代商业模式　本章总结第七章　不要一切事情都自己做——通过外包改变你的经营方式　机遇与困难　对许多公司来说外包是一剂苦药——但却是特效药　用新的视角观察供应商关系管理　用业绩平衡成本　合作网络解决方案成为目标　现代商业模式　本章总结第八章　适应新的经营方式——聚焦客户满意度　成熟的供应链与客户智能流程相匹配　客户关系管理——现代视角　客户智能的价值　本章总结第九章　开始健康的经营方式——跨越文化障碍　文化约束必然被期待　在困难的环境里运用华尔街瘦身法　确立对重大改革的需要　从精益技术开始　成本成为即时的目标　实现最佳做法：一个困难但是有益的努力　商业部门运用瘦身法设定步调　应用瘦身因素作为催化剂　在自身动力的推动下，瘦身法推广　本章总结第十章　百尺竿头，更进一步——将瘦身变为成功的商业计划第十一章　最后，享受健康附录参考书目

章节摘录

一个概念被称为“企业整体优化”（TotalEnterpriseOptimiza-tion，TEO），这是将成本改革的四种要素合并在一起的更健康有利的结果。
其中四种要素包括高级供应链管理、生产制造精益化、质量管理和选择性外包，这四个要素将被应用于你的公司和最密切的盟友身上。
另一个概念是“公司价值管理”（valuemanagedenterprise），公司将通过四种要素的改变实现收入增长：这种利益源于高级供应链管理、客户智能、客户关系管理和技术合作。
这些要素都是为了吸引有购买欲望的客户，实现更高的销售量和收入。
通过在整个流程系统中实施平衡的节食计划，并且改变运营方式以适应不断变化的市场约束条件，公司将在其行业内居统治地位。
在对公司进行优化的过程中，实质上我们看重的不仅仅是流程或系统耗费的成本大于收益多少，我们在寻找是如何在不增加任何成本消耗的条件下产生更多的收益。
另一个关键概念是一种新观念，被称为“供应链联盟”（Keiret-su，一种相互拥有利害关系以作为彼此保障的公司组合，在日本尤为盛行，通常包含大型制造商和他们的原料及零部件供货商。——编者注）——这是一个出于共同的目的结合在一起的松散的商业合作网络。
相比这个理念中传统的部分，我们更推崇不偏重形式化的结构和既可以分享信息又可以完成商业工作的具有深远意义的新方式。
华尔街瘦身法创造了一套可以超越公司实体范围的改革步骤，而且这个步骤将可以得到来自于公司信赖的商业伙伴的帮助。

第一图书网, tushu007.com

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