

<<发现利润区>>

图书基本信息

书名：<<发现利润区>>

13位ISBN编号：9787508609829

10位ISBN编号：7508609824

出版时间：2007-10

出版时间：中信出版社

作者：亚德里安·斯莱沃斯基

页数：290

译者：凌晓东

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>

<<发现利润区>>

前言

利润区是指为公司带来高额利润的经济活动领域。
这种利润不是平均利润，不是周期变化的利润，也不是短期的利润。
在利润区，持续的和高额的利润将为公司带来巨大的价值。

每个公司都在追求赢利，但很少有公司了解，利润区如何带来赢利，以及为什么能够带来赢利。
本书的目的就是，通过引进一组新的观点，揭开赢利的奥秘。
这些观点首次反映了那些极为成功的企业所使用的赢利模式。
为了说明这些观点的有效性，我们的方法是介绍一组创新者的案例。

他们的公司在获利方面已经取得显著的成功，即使面对激烈的竞争，也获得了不断增长的利润。
在

<<发现利润区>>

内容概要

为何有的公司能逐年创造持久、高额的利润？
为何他们总能先于与竞争对手发现该行业不断变动的利润区？
为何其它公司因其传统经营之道便非利润区而受挫？

本书为此提供了答案。

作者详细阐述了高额利润是如何以及为何产生的。

本书讨论了12家当今最成功的企业及其领导者的利润策略：这些领导者曾为他们的股东创造出7000亿美元的价值。

更重要的是，本书还揭示了可以从上述公司学到的企业设计的经验——正是依靠这些经验，使得这些公司在满足顾客需求时总比竞争对手领先几步。

本书是第一本分析高额利润机能的书，并讨论了如何在

<<发现利润区>>

作者简介

亚德里安·斯莱沃斯基 美世管理顾问公司的全球副总裁，也是著名的畅销书作家，《产业周刊》将其誉为“21世纪的彼得·德鲁克、超越同侪的管理大师”。

著有《发现利润区》等影响深远的畅销书，此书曾被《商业周刊》评为“年度最佳商业畅销书”

。

亚德里安·斯莱沃斯基著述颇多，经常在《华尔街日报》和《哈佛商业评论》上课，也是达沃斯世界经济论坛、微软首席执行官论坛、福布斯首席执行官论坛和《财富》首席执行官论坛的知名演讲嘉宾。

<<发现利润区>>

书籍目录

前言第一部分 在变化的经营环境中取胜第一章 市场份额已经过时一、争取数量增长，还是价值增长
二、无利润区三、错误的企业设计之下的增长将更快地侵蚀公司价值四、创新者五、市场份额并未“
死亡”六、企业设计的创新七、新一轮的企业设计创新八、破解利润之谜第二章 以客户为中心的企业
设计一、什么是以客户为中心的思维？
二、以客户为中心来思维为何如此困难？
三、改变价值链的方向四、从新安排管理人的日程五、破解客户偏好之谜六、无声的偏好：破解客户
系统经济学之谜七、拓展发现客户的眼界八、变定期

<<发现利润区>>

媒体关注与评论

摆脱旧有模式，发现利润区 来源 价值中国网 荣振环 你如果发现赚取利润是一件很难的事，我建议你看看这本书，并且重新思考你的商业模式和利润模式。

《基业长青》一书中提到一句话很到位：企业的利润就像人体需要的食物、氧气和水一样，没有他们就没有生命，但是这不是生命存在的目的和意义。

这句话清晰地点名利润的价值和意义。

首先，没有利润就没有生命。

同时，不能以利润作为企业经营的使命，那样就是本末倒置，肯定不会长久。

企业在找到价值和使命之后，要密切关注利润的获取，以便持续地补足生命必要的元素

<<发现利润区>>

编辑推荐

如果管理者阅读了《发现利润区》，并按照其建议采取行动，那么他们的公司一定能够实现利润增长。

——营销大师 菲利普·科特勒 《发现利润区》定得如此透彻、高明，充满了睿智，以至于几乎所有读过它的经理们都祈祷竞争对手永远都别看到这本书。

——达特茅斯学院教授 理查德·达文尼 这是一本重要而有意义的书，每一位负责指定经营战略的人都应该读一读。

——Grainger公司董事长兼CEO 理查德·凯泽 当今商业领域中的首要问题就是赢利，在你所处的待业里，哪里能让你赚钱？

当今的利润区何在？

明天

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>