

<<精确战略十二步>>

图书基本信息

<<精确战略十二步>>

内容概要

企业停止成长和股价面临危机的深层次问题通常在于企业的战略做理不够精确，难以发现和满足顾客不断变化的需求（这种需求有时候顾客都没有意识到），不能为企业的顾客和股东创造足够的价值，因而，战略根本不起作用，我们称其为综合价值问题。

要解决综合价值问题，企业必须制定出满足顾客不断变化的需求的精确战略。

本书提供了一套简单实用的十二步程序，帮助企业制定自己的精确战略，我们称其为市场价值过程。

<<精确战略十二步>>

作者简介

阿伦·S·科乐蓝，科乐蓝协会总裁，PIMS战略规划学院协会西海岸办公室副总裁兼经理。

阿尔伯特·V·布如诺，科乐蓝协会的副主席，圣·克拉拉大学商业和行政管理学院营销学教授，前营销学和行为学协会主席兼协会主任。

<<精确战略十二步>>

书籍目录

第一部分 简介与原理

第一章 市场价值创造过程 (MVP) 的妙用

第二章 原则

第二部分 诊断

第三章 创造性市场定义

第四章 使用情景分析法预测市场的发展

第五章 市场回报

第六章 通过产品和非产品利益显示质量

第七章 取悦消费者和股东的定价

第八章 管理内在成本

第三部分 纽带

第九章 构建精确传略

第四部分 回报

第十章 勾画战略后顾客价值

第十一章 预测收入增长

第十二章 勾画股东价值

第十三章 选择战略、确定目标、分配资源

第十四章 实施精确战略

<<精确战略十二步>>

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>