

<<精细化增长>>

图书基本信息

书名：<<精细化增长>>

13位ISBN编号：9787111247937

10位ISBN编号：7111247930

出版时间：2009-3

出版时间：机械工业

作者：(美)帕特里克·维格里/(荷)斯文·斯米特/(澳)迈赫达德·巴加伊|译者:张猛

页数：205

译者：张猛

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>

<<精细化增长>>

内容概要

过去30年，由于中国经济的强劲增长和低成本的运营环境，许多中国企业都将增长视为理所当然。然而，这种轻易便可实现增长的年代已经结束。

如今，出口市场不景气、劳动力及其他要素成本上涨、环保压力不断加大，中国的商业环境已经发生较大转变，寻找新的增长模式已经势在必行。

许多管理者并不了解实现增长的最佳途径，经常把太多时间花在市场份额等次要的动因上。在这一背景下，麦肯锡推出《精细化增长》一书，为制定更加精细化的管理决策开发了一套技术和工具。

- 你是否知道公司业务未来的关键增长点在哪里？
- 你是否知道这些业务的收入与利润在价值链上如何分布？
- 你是否知道这些业务中真正的增长机会，是来自于战胜竞争对手、增加市场份额，还是提升业务组合或并购？

<<精细化增长>>

作者简介

帕特里克·维格里

麦肯锡亚特兰大分部的负责人，领导公司在美洲的战略咨询业务。
他的工作主要是帮助公司设计、实现复苏和增长战略。

斯文·斯米特

麦肯锡阿姆斯特丹分部的负责人，增长研究项目的联合负责人。
他曾为各种行业的公司提供服务，其中包括电信行业、高科技行业和媒体行业

迈赫达德·巴加伊

在悉尼开展的增长炼金术项目的项目总监，他以前是麦肯锡悉尼和多伦多分部的合伙人，也是全球增长业务的联合负责人。
他是国际热销的《增长炼金术》一书的合著者。

<<精细化增长>>

书籍目录

推荐序 特别感谢 致谢 前言 序言 要么增长，要么退出 第1部分 增长的雄心 第1章 精细化的世界
第2章 理解公司业绩 第3章 三个增长引擎 第4章 细节下的公司 第2部分 增长的方向 第5章
业务组合 第6章 并购 第7章 市场份额增长 第8章 增长的方向 第9章 变，还是不变 第3部分
增长的架构 第10章 架构的理念 第11章 对镜自查 第12章 精细蓝图 第13章 打造规模平
台 第14章 基于集群的增长 结语 领导增长 附录A 增长与价值 附录B 两条增长之路，两条退出之
路 译者后记 参考文献

<<精细化增长>>

章节摘录

第1部分 增长的雄心 序言所描述的“要么增长，要么退出”的形势，代表了大公司所面临的严峻环境。

在长时间内保持业绩和增长的幸运者，确实都是存活得长久的公司。

本书的第6章关注的是公司的领导者在确定公司的长远增长目标时所面对的基本问题：是否应集中精力实现现有业务的增长？

是否应把公司建设成能在未来实现持续增长的公司？

是否要整合所在行业？

是否要多元化发展？

准备几年后卖掉公司吗？

对这些问题的回答实际就在多个方面构成了公司未来的行动计划表：投资重点和投资水平；目标市场；决定多元化发展还是专注于现有业务组合；人力资源策略；组织架构；领导时间的运用；并购的运用，等等。

增长是个艰巨的主题，所以从最佳角度思考增长是很重要的。

我们都知道增长好，增长会形成健康的公司，开辟新机会、激励人才、回报股东，但是我们是否知道如何才能实现增长呢？

过去对于公司增长方式的探索，主要依赖轶事性的证据。

.....

<<精细化增长>>

媒体关注与评论

轻易增长的年代已经结束！

更有重点 更加细致 跳出市场不景气。

每个管理者现在都该立即阅读本书。

我已经从本书的观念中受益，真希望能早些知道它们。

——荷兰皇家壳牌石油公司董事长、诺基亚前董事长 约玛·奥利拉 在今天的全球化经济中，公司要么必须呈现出增长，要么必须在财务上采取强大的价值取向，否则将不进反退。

不论是充满雄心的新任CEO，还是已经取得成功的大公司CEO，都应该阅读本书。

——南方贝尔名誉董事长 杜安尼·阿克曼 对于身处成熟市场的公司，如果试图在竞争中胜出，那么《精细化增长》将是一个救星。

巴加伊、斯米特和维格里明确指出，在每个市场上都存在着明显的增长机会，增长的细分市场容量从5000万美元到2亿美元不等，这些增长机会都期待着人们去把握。

全球存在着数百万个这样的增长机会，而管理者工作就是将资源从低回报的市场份额竞争中抽出来，从大锅饭式的人人有份的分配方式中抽出来，将资源集中在极富增长性的细节机会上。

——《跨越鸿沟》和《公司进化论》作者 杰弗里·摩尔

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>