

<<看到未来的商业机会>>

图书基本信息

书名：<<看到未来的商业机会>>

13位ISBN编号：9787506037334

10位ISBN编号：7506037335

出版时间：2008-9

出版时间：东方出版社

作者：维微克·拉纳戴夫

页数：202

字数：130000

译者：曹熾恒

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>

## <<看到未来的商业机会>>

### 前言

我在《实时的魅力》（The Power of Now）一书中描绘了一个实时信息的世界。在这个世界里，信息俯拾可得，任何人在任何时候只要有需求便能够取得最新的信息，决策在能够发挥最大效果的时间点被制定下来，企业运作的灵活性调整到最佳状态，所谓的客户服务做到实至名归，而企业的绩效表现也达到一流的境界。

很多人告诉我，他们身处的行业运作模式与现场交易并不相同，因此，他们不认为实时信息对他们那一行来说很重要。

然而，我们可以很确定的是，“实时”已经成为一个标准用语，用来强调我们在事件发生的当下便接收到信息这个事实。

我们有实时交通警报、实时气象报告，还有实时新闻。

这个字眼被用来阐述主动性的信息，无所不在。

如今，实时的概念已然以某种形式或方式应用在各行各业当中。

在出版《实时的魅力》的六年以后，单单只是导入实时信息的观念已经不够了。

客户告诉我们：他们需要去侦测、了解以及管理商业事件，以便获得可靠又可预测的结果。

在这样一个不断成长、日益复杂的商业与信息科技的环境中，他们也不得不如此去做。

而本书谈的正是如何利用表面上看来毫不起眼的事件与我们从未想过的方式建立起关联性，并予以阐释及处理。

## <<看到未来的商业机会>>

### 内容概要

他们都是全球商业精英 他们在阅读本书后诚恳地对其他人说： 将来，每一家企业都有能力及预见未来，以便采取必要的行动或掌握浮出水面的商机。

本书激励经理人去思考如何运用科技与资讯强化历史分析与商业智慧的效能，以产生更好的结果。弗雷德里克·W·史密斯，美国联邦快递总裁兼首席执行官每一个全球化的企业都要面临日趋复杂的管理挑战。

拉纳戴夫所勾勒的这套善用组织资产的远景成为我们以前瞻性的态度面对威胁与机会的指导方针。英德拉·诺依，百事公司总裁兼首席财务官当组织因为科技创新、实时资讯与全球化的影响而削减其竞争优势的同时，应该如何持续地保持自己的差异性呢？

本书告诉我们，顶尖企业的思想家如何成功地挑战自我，帮助组织转型。

托马斯·H·格罗瑟，路透社首席执行官。

## <<看到未来的商业机会>>

### 作者简介

维微克·拉纳戴夫，是顶尖的商业整合与流程管理软件公司TIBCO的创办人、总裁兼首席执行官，该公司致力于协助企业实践实时商业。

<<看到未来的商业机会>>

书籍目录

推荐序：掌握浮出水面的商机前言第一章 为何要预测 一场全新的球赛 什么是预测商业 实时商业的驱动因子 向预测商业转型 一分耕耘，一分收获 新型领导者第二章 实时商业的胜利 实时的魅力 关键在顾客 实时企业的特色 建立结构 实时化的诞生 信息总线的增殖化第三章 预测力 预测现在 预测的科学 事件的概率 运用规则，了解关联 赢家与输家 美味的秘方——商业流程 商业流程管理的定位 3万亿美元商机 如何在企业经营中应用新的预测原理第四章 卓越的金融服务 跟着资金跑 光速的实时传输 快速流动的数据 步调的改变 你了解你的银行吗 消费金融的未来 客户的隐私权第五章 响应电信产业的呼叫 POTS何处寻 网络语音服务 交互式网络电视 商业的服务等级协议 服务的统合 端对端的可透视度 西南贝尔对上Comcast 电信产业的下一步第六章 运输与物流——进步中的递送服务 联邦快递——物流业的模范生 逆势而为的西南航空……第七章 零售与消费商品的力量第八章 医疗护理与生命科学中的预测商业第九章 能源效率性第十章 预测型战场第十一章 蓄势待发，迈向预测之路第十二章 未来的旅程专用名词

## <<看到未来的商业机会>>

### 章节摘录

第一章 为何要预测 一场全新的球赛 预测商业是一场全新的球赛，这场赛事不只是收集更多的资料或运用更为复杂精巧的分析而已；反之，它涉及如何综合运用科技、商业技术与整合性的流程，以使公司的资源发挥更大的效用。

以运动为例，可以帮助我们加深了解预测商业的价值。

想想你最喜欢的球队吧！

他们显然非常了解球赛的运作方式——比赛规则、计分系统、球场的格局与边界等等。

球队若想在场上竞争，就至少要有个方面优于对方，而在其他方面保持相当不错的状态。

他们也要调查对手，分析对方在过去比赛中的表现，以了解其强项、弱点以及在某些情况下的习惯倾向。

对手是不是在主场、草地球场、分区比赛中表现得比较好，所以才能在分区决赛中脱颖而出呢？

他们搜集竞争对手情报的方式与你为了一个新的销售案而研究市场的方式如出一辙。

球队在比赛中攻击、防守、试着找出抢先对方的方法、累积得分、避免落后。

就这个层面来看，整支球队就像一家实时企业，全神贯注于场上发生的每件事情，并根据所收集到的信息采取行动。

一场真枪实弹的竞赛就此展开了。

教练团已经分析过对方，注意到一个新的防守部署正在展开，于是球队中已经攻上垒的球员立即跑向二垒，攻击对手使其措手不及、难以防守。

你支持的球队相信根据过去几次类似情境所设计的战术将会发挥效果，因而带着满满的信心上场比赛。

这就是预测型做法。

现在，问题回到你身上了。

你想要把企业当作争取冠军的球队来经营——傲视全场、主动观察与寻找可以充分发挥谋略的最佳时机？

还是你只当自己在打一场不经意的垒球赛——无视分数、场上的情况或投手，挥棒把球打过围栏即可，因为这样才好玩，况且你也不想超前。

你是否还在依赖死气沉沉的历史资料经营企业，以为这已经是你能够做的最大极限呢？

或者你其实是在二垒上逡巡，目不转睛地注意着在三垒附近的教练，以便获得最实时的信息？

教练就是你的预测者，紧盯准备封杀你的外野手，估计着球投出来到内野手到位的时间差。

公司若想扩张其事业版图，就必须探究他们应该如何凭借正确的原理与科技以善用预测技术的力量创造企业的竞争优势。

把眼下正在发生的事件跟过去的历史轨迹之间的关联性建立起来，你便可以预料到潜藏庞大利益的商业事件。

## <<看到未来的商业机会>>

### 编辑推荐

集合全球最佳商业图书打造企业顶尖培训教材，在不确定的世界成功预测每一个商业机会。

- 1.预测是成功企业的重要工作；
- 2.如何在企业经营中应用预测原理；
- 3.发现机会了解客户制定新规则；
- 4.比新技术更重要的是新观念，打消环境恐惧赶上技术变革新机会。

<<看到未来的商业机会>>

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>