

# 《再起動》

## 图书基本信息

书名：《再起動》

13位ISBN编号：9789862163146

10位ISBN编号：9862163143

出版时间：2009-3-1

出版社：天下文化出版社

作者：大前研一

页数：329

译者：陳光棻

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《再起動》

## 內容概要

以網路空間為經濟活動中心，金錢與資訊都跨越了國境的無國界經濟出現了。身處經濟的激變期，大多數人卻適應不良，陷入向內、向下、向後退縮的凍結狀態。唯有學習新的能力，做好戰鬥準備，重新起動的人，才能在未來存活下去。

身為經營者，面對看不見的新大陸，你必須具備在荒地中描繪出未來藍圖，並用口語明確表達，說服聽眾以籌措資金，將事業計畫付諸實行的才能。

身為金字塔型組織中的中階主管，面對專案小組型組織興起，中間層級可能消失，你需要轉型成為「熱情製造機」，培養領導「多國聯軍」專案小組、讓每個人都能發揮專長的能力。

身為職場新人，請記得選擇熱門企業，就等於選擇了無法發揮能力的公司。你應該自動自發加入不保障將來的組織，從中不斷鍛鍊自己解決問題的能力，肩負起改革的任務。

# 《再起動》

作者簡介

## 《再起動》

### 精彩短评

- 1、似乎国内的商界很好有像大前研一一样会出版书籍来向后辈们指点职场之路的，就再起动本书来说描述了大前研一在2009年时对于他所说的“新社会”，目前来看还是比较符合的。
- 2、听过博客思听的书摘。说日本人还不够努力，真是。。。
- 3、:无
- 4、他送我的书。

### 1、《再起動》的笔记-第140页

我从二十年前就一直沿用至今的方法，是先“定点观察”再发挥“灵感”。利用假日，在购物中心或是百货公司入口附近的长椅上坐一个半小时左右，一边观察往来人潮一边思考。这种做法真的能看出不少名堂。

譬如，坐在六本木之丘的森大厦前的长椅上定点观察，可以发现从里面出来的顾客，其实提着店家购物袋的人并不多。有提的人，也多半是提着西班牙人气休闲服饰品牌ZARA的纸袋。光从人潮的流向，就能够看穿六本木之丘里正在发生的事。当然有人会说，高级名牌精品店一天只要有一个客人上门就够了，业绩不是光靠纸袋的数量就能判断。但是只要稍微比较营业时间里，走进店里的人与经过店外的人数，大概就能知道每家店的生意好不好了。

或者是，仔细观察某家店一段时间，也可以知道这家店的顾客以哪个年龄层居多，如果是服饰店，还可以知道顾客要求试穿，甚至是实际购买的概率。在观察现场的同时也要动脑思考，事先建立假设，再去验证为什么A店很受欢迎，B店却不然。因为这些问题是光看统计数字无从得知答案的。

以服饰店为例，营业额通常是按以下的顺序决定：

路过的人走进店内的“来客率”--- 靠近展示架观看商品的“接近率”--- 将商品拿在手上的“触碰率”--- 选择商品并试穿的“试穿率”--- 购买试穿商品的“购买率”（服饰以外的商品，则依扣除“试穿率”的指标决定）。也就是说，假设经过店外的人为100%，要观察其中有多少百分比的人走进店里，走进店里的人当中有多少百分比的人靠近货架。。。一定要知道个别的数据，才有办法拟定策略，提高营业额。譬如路过店外的人很多，但来客率却很低，这可能是店家的知名度或是品牌形象出了问题，也有可能是大门或是展示橱窗的设计不良；来客率很高但接近率却很低，则有可能是商品的展示有问题；接近率很高但触碰率却很低，问题可能出在产品概念上；触碰率很高但试穿率很低，就可能是价格出了问题。

我曾靠着这个定点观察法，发现了加州的购物中心“Fashion Island”里，有一家从来客率到购买率所有指标都非常高分的店，那就是以女性内衣、睡衣起家，现在已经成长为成衣制造商的“维多利亚的秘密”。我评估过后觉得这品牌在日本也会大受欢迎，甚至还亲自交涉在维纳斯商城设店的计划，但很遗憾最后遭到婉拒。所谓的现场感觉，就是像这样在用自己的双眼仔细观察，并不断思考问题所在的过程中，磨练出来的。

# 《再起動》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)