

《主营利润》

图书基本信息

《主营利润》

内容概要

从核心业务中获得一些持久的，常常是反直觉的原则，而这些原则又公然违抗新经济的大肆宣传，因而本书是任何企业取得长期盈利所必不可少的战略导向。在过去的20年里，世界上90%的公司未能取得持续盈利增长。现在的商业奇才们正为战略和组织的“新原则”摇旗呐喊，本书则揭示了企业成长的奥妙就在基本的经济原理之中。通过对技术、服务和产品等不同行业的两千多家公司进行了历时10年的研究，作者认为，大部分的企业成长战略不能扩大价值，反而会损害价值，基本原因在于它们错误地偏离了核心业务。作者主张一种永不过时的战略观念

《主营利润》

书籍目录

前言

致谢

第一章 极力地寻求成长

第二章 获利性的核心业务

第三章 亚历山大难题

第四章 再定位的两难境地

第五章 从核心业务中获得成长

关于作者

《主营利润》

精彩短评

- 1、作者来自贝恩咨询，基于过往咨询的经验建议更加关注核心业务，当然我觉得也不绝对，只是成功的概率会高一些
- 2、这书看了五分之一就看不下去了。又是一个妄想找出管理圣杯的著作，基于大量资料库，用归纳法总结出一个金光闪闪的经营铁律。但是实际上误导大于指导。
- 3、克里斯·祖克，一贯的core, core, core, 口口不离核心
- 4、core
- 5、核心业务！
- 6、从主营业务中去获取利润！

《主营利润》

精彩书评

章节试读

1、《主营利润》的笔记-第21页

为了认识你的核心业务范围，你首先得认识以下五种资产：

- 1.你最可能获得利益的、特许经营的客户。
- 2.你独有的和最具战略性的能力。
- 3.你最重要的产品。
- 4.你最重要的销售渠道。
- 5.为上述产品做出贡献的其他重要的具有战略意义的资产（如专利、商标权、在系统中的控制地位）。

2、《主营利润》的笔记-第89页

我们在上文讨论的“亚历山大难题”的中心是：在似乎成功和牢不可破的情况下扩展业务边界与维持初始核心之间的冲突。亚历山大凭借一群分布稀疏且已精疲力竭的军队，从雅典进军到印度，取得了一连串的非凡成就。在每一阶段，他的军队都面临着停止前进、巩固基础与继续向越来越远、越来越陌生的地区前进的选择。他们坚定地选择了后者，似乎也都取得了胜利，但是他们真的胜利了吗？

3、《主营利润》的笔记-第24页

在这本书中，我们一直强调一个主题：在企业中设立一个核心业务的重要性它是企业成长的基础。

4、《主营利润》的笔记-第53页

我们把核心业务界定为产品、顾客和技术的集合体，这样企业就能建立最强的竞争优势。

《主营利润》

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