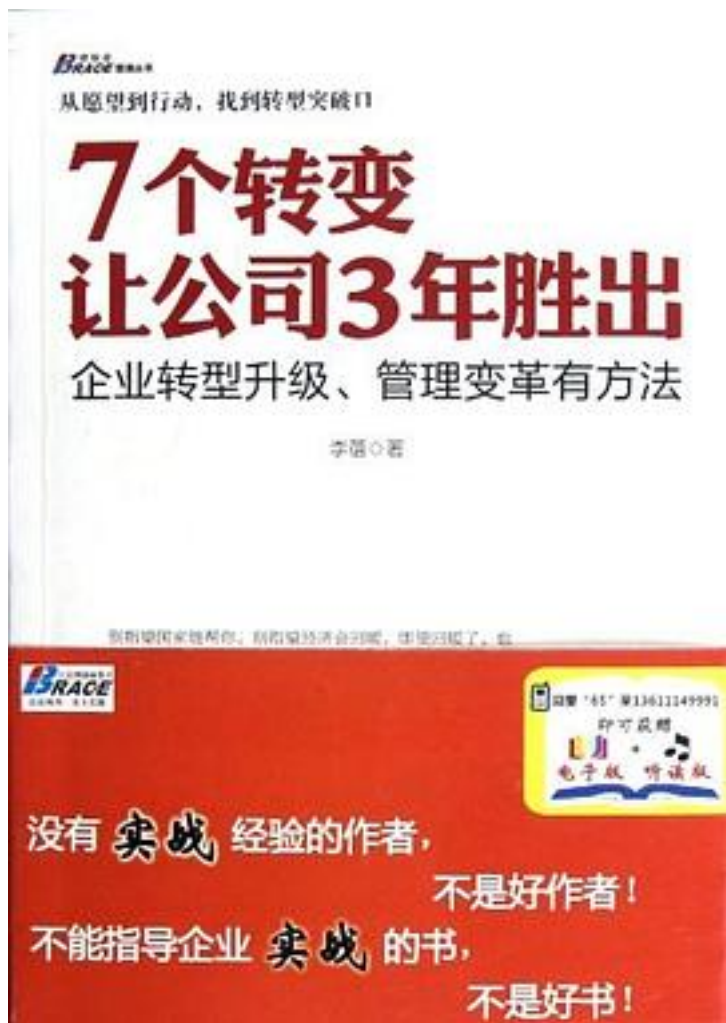


7个转变让公司3年胜出



[7个转变让公司3年胜出_下载链接1](#)

著者:李蓓

出版者:电子工业出版社

出版时间:2012-11

装帧:平装

isbn:9787121186165

《7个转变,让公司3年胜出》为力图求变但又不想成为先烈的管理者指明了方向：从“

企业估值”、“业务模式”、“营销”、“生产制造”、“客户服务”、“用户黏性”到“组织管理”，7个转变让公司3年胜出！环境正在改变，扩大生产规模、压低单价的“灵丹妙药”不再有效，即使在经典价值链上拥有一席之地，也不一定能分到一块蛋糕。以变应变，变中超越。

作者介绍:

李蓓

曾任用友CRM咨询总监、德勤高级咨询顾问。自2000年以来致力于中国的营销管理、企业战略管理咨询。曾经服务过的客户有：联想集团、中国网通、鹏华基金、首都机场、博福制药、中图公司等大型国有、民营和外资企业，在十几个行业中研究了上百家中国企业

目录: 从“短缺社会”到“丰饶社会”

第1节 产品正在越来越多 3

第2节 “产品为王”只适合稀缺社会 8

第3节 “品牌为王”也只是过渡 13

第4节 “需求为王”才是根本 20

关联案例：阿里巴巴“神话”的基础 24

立刻行动：评测你所在行业的“丰饶度” 28

转变1：从“财务资产”到“客户资产”

第5节 错误的会计报表 35

第6节 客户资产负债表 42

关联案例：环球电讯——不要忘记持续经营的前提 48

第7节 量化管理客户资产 50

立刻行动：你的公司有多少未来企业的基因 62

转变2：从“生产推动”到“需求拉动”

第8节 反向价值链 69

第9节 “拉”出来的新模式 73

第10节 从“金字塔”到“沙漏” 82

第11节 自动的“平台收费站” 86

关联案例：Google的模式 91

立刻行动：现在可以对你的企业做出哪些调整 98

转变3：从“单向广告”到“口碑互动”

第12节 低成本传播信息 103

第13节 广告能变多窄 111

第14节 设计交互沟通的关键 118

第15节 应该花多少钱进行交互沟通 125

关联案例：为休闲食品企业设计的“交互沟通”方案 130

立刻行动：你对“交互沟通”的理解程度 134

转变4：从“大量生产”到“按需定制”

第16节 更聪明的生产：敏捷制造 139

关联案例：服装业、鞋业的华丽转身 142

第17节 企业需要细分产品 145

第18节 物流网络的“最后一公里” 148

立刻行动：十大方法立刻为你的生产增加柔性 154

转变5：从产品到服务，再到解决方案

第19节 产品还是服务 159

第20节 期望值vs满意度 162

第21节 阶梯式体验设计 167

关联案例：对“汽车俱乐部”的辩论 173

第22节 线上社区 179
立刻行动：十大方法立刻提高客户满意度 184
转变6：从“偶然购买”到“重复购买”
第23节 客户忠诚是否真的存在 189
第24节 用户黏性来自何方 193
第25节 争夺“黏性”的战争 199
关联案例：豆瓣网——中国的Web2.0实验 203
立刻行动：十个案例测试你对“客户忠诚”的理解 207
转变7：从“集权管理”到“分散活动”
第26节 他们是谁 223
关联案例：维基百科——不只是在线百科全书 226
第27节 分权，而不是集权 232
第28节 网络组织的生与死 237
立刻行动：你现在就能利用网络组织做的事 243
· · · · · (收起)

[7个转变让公司3年胜出_下载链接1](#)

标签

经营

管理

思维

0

评论

0

通俗易懂

[7个转变让公司3年胜出 下载链接1](#)

书评

[7个转变让公司3年胜出 下载链接1](#)