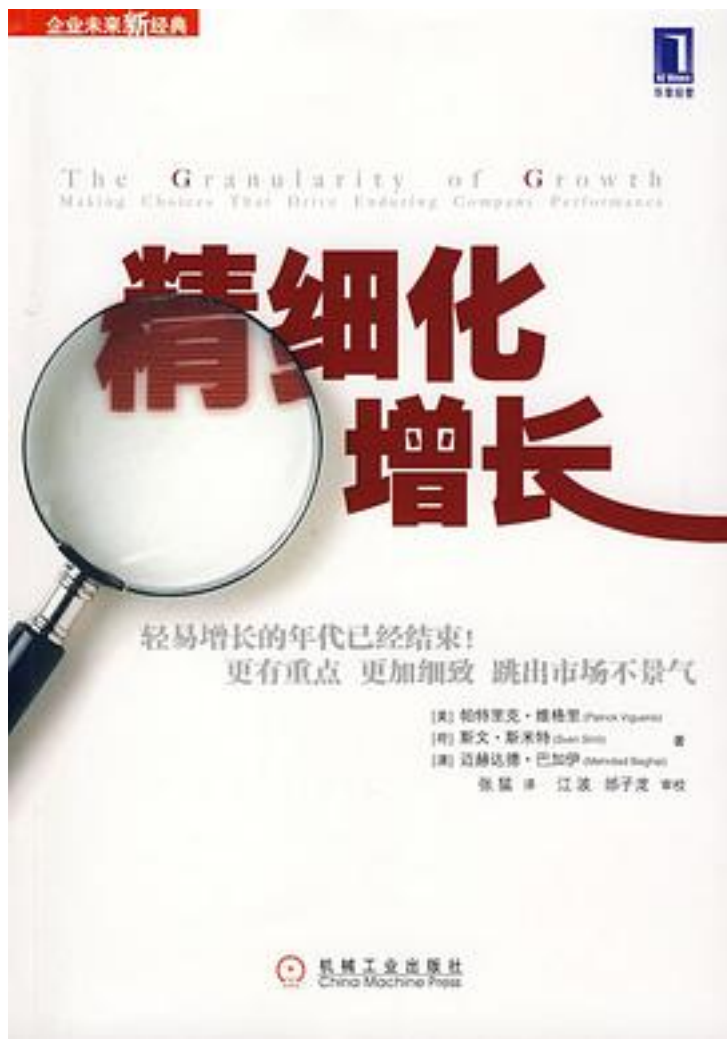


# 精细化增长



[精细化增长\\_下载链接1](#)

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

出版者:机械工业

出版时间:2009-3

装帧:

isbn:9787111247937

《精细化增长》讲过去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？

作者介绍:

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。

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  
..... (收起)

[精细化增长 下载链接1](#)

标签

商业

管理

战略

麦肯锡

精细化增长

投资

超越曲棍球作者

自我修炼

评论

增长战略不得不看的书目

-----  
序说的玄乎，其实一般般... 太空洞的组织框架，以及毫无新意的商业间接....  
不过还是认真看了两遍～

-----  
[精细化增长\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[精细化增长\\_下载链接1](#)