

《NO1法则》

图书基本信息

书名：《NO1法则》

13位ISBN编号：9787807668105

出版时间：2014-5

作者：【日】坂上仁志

页数：161

译者：孙浩,刘翼

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.tushu000.com

《NO1法则》

内容概要

《NO.1法则》由坂上仁志著。大约10年前，作者白手起家创办了日本一流的公司，那之后，有许多人问他：“为什么您可以创办日本最一流的公司呢？”然而那时的他并不能很好地回答这个问题。为了找到答案，作者研究了各种各样的理论、战略，最后终于发现了“成为NO.1的原理和原则——兰彻斯特战略”。那个问题的答案就包含在其中。之后，作者根据自己的经验以及研究写了此书，全书共分为三部分，系统地介绍了兰彻斯特战略以及其中包含的原则等等，相信此书会给您的工作以及人生带来很大的帮助！

《NO1法则》

作者简介

坂上仁志，株式会社董事长，弱者必胜的兰彻斯特NO.1战略经营顾问。毕业于一桥大学，曾就职于新日铁和Recruit集团等日本一流企业。辞职后白手起家创办了人才派遣公司。公司规模虽然小，却在销售额、盈利和利润率上取得了全日本最好的业绩。有着三年创办日本最一流公司的骄人业绩。他是日本唯一一名被兰彻斯特协会正式认定的指导员，也是首位在伦敦举行兰彻斯特理论海外演讲的日本人。2001年开始担任早稻田大学的讲师。主要著作有《兰彻斯特经营战略》《兰彻斯特营销战略》（两本书由明日香出版社出版）、《日本最通俗易懂的经营理念打造方式》《日本最通俗易懂的公司建立方式》（中经出版）等。

书籍目录

序言

- PART1 了解兰彻斯特战略的14个原则
- 01 兰彻斯特战略是弱者战胜强者的法则
- 02 兰彻斯特第一法则——弱者的战略
- 03 兰彻斯特第二法则——强者的战略
- 04 向兰彻斯特法则学习三大战斗理论
- 05 大企业 强者 小企业 弱者
- 06 弱者与强者的战斗方式是完全不同的！比较弱者与强者的五大战术
- 07 弱者的基本战略——差别化
- 08 兰彻斯特战略方程式的重要比率是2：1
- 09 市场占有率的大致目标是73.9%、41.7%、26.1%这一模式
- 10 射程距离理论中的3：1是难以逆转的数字
- 11 兰彻斯特战略的3个结论以及第一和NO.1的区别
- 12 不做第一就难以生存
- 13 将竞争对象与攻击对象分开（攻击脚下之敌的原则）
- 14 坚持一点集中主义
- PART 2 应用到你的工作中去！兰彻斯特战略·基础篇·30个原则
- 01 对兰彻斯特战略了解与否决定着企业的生死
- 02 兰彻斯特战略的基础是 差别化、 一点集中和 NO.1
- 03 为了生存，必须要差别化
- 04 差别化的方法一：贯彻到底
- 05 差别化的方法二：要有勇气
- 06 差别化的方法三：差别化是乘法运算
- 07 乔布斯和iPhone都是兰彻斯特
- 08 德鲁克是兰彻斯特战略的践行者
- 09 稻盛和夫也是依靠兰彻斯特使公司壮大的
- 10 一郎的兰彻斯特战略——集中力量打安打
- 11 如果想学兰彻斯特战略，那就去清理吧！
- 12 “一点集中”最出成果
- 13 一点集中的方法一：细化
- 14 一点集中的方法二：集中在正确的目标上
- 15 一点集中的方法三：勇于放弃
- 16 GE中著名的战略也是兰彻斯特
- 17 成为NO.1的方法一：缩小范围
- 18 成为NO.1的方法二：同更弱的对手战斗
- 19 成为NO.1的方法三：增强原有优势
- 20 成为NO.1的方法（实例篇）——小广告公司的成功之道
- 21 不要分散兵力
- 22 要让别人记住你
- 23 如果将兰彻斯特更加简单地形象化的话，那就是“菜刀与锥子”
- 24 兰彻斯特是“只”式经营
- 25 哪个行业最容易成功？
- 26 松井证券是证券界的兰彻斯特
- 27 哈根达斯凭借兰彻斯特进入了成功者的行列
- 28 H.I.S实践的正是兰彻斯特战略
- 29 THEPREMIUMMALT'S靠兰彻斯特战略扭转了赤字/088
- 30 地方发展也靠兰彻斯特战略

《NO1法则》

PART3进一步应用到你的工作中去！兰彻斯特战略·应用篇·31个原则

- 01 一点集中于前20%的积极原因
- 02 销售的差异化战略/096
- 03 缩小区域的方法一：路程在30分钟以内
- 04 缩小区域的方法二：扩大便失败
- 05 精简客户的方法一：谁是最重要的客户
- 06 精简客户的方法二：要勇于放弃
- 07 精简产品的方法一：寻找畅销产品
- 08 精简产品的方法二：不在小事上浪费时间，108
- 09 运用差异化进行公司介绍
- 10 重复“简单固执”
- 11 可应用于工作的兰彻斯特战略（时间·旅行篇一）
- 12 可应用于工作的兰彻斯特战略（时间·旅行篇二）
- 13 可应用于工作的兰彻斯特战略（时间·旅行篇三）
- 14 商人的差异化战略——决定做与众不同的事
- 15 越成功的人越与众不同
- 16 差异化不能三心二意
- 17 掌握专业知识可以成为兰彻斯特
- 18 别想受到所有人的欢迎！
- 19 再把洞挖深些！
- 20 决定依靠什么生存！

《NO1法则》

精彩短评

1、比较薄的一本书，讲商业中怎么以弱胜强，大公司迎合小公司，小公司拉开差别化. 从小区域开始，做到专注..最后说方向很重要. 内容一般..

《NO1法则》

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.tushu000.com