

# 《哈佛教我的思考武器》

## 图书基本信息

书名：《哈佛教我的思考武器》

13位ISBN编号：9787513911797

出版时间：2016-10

作者：岩濑 大辅

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](http://www.tushu000.com)

# 《哈佛教我的思考武器》

## 内容概要

本书主要介绍“商业计划”的制作方法和实践方法。强烈建议商业人士阅读！  
以优异成绩从哈佛商学院毕业的岩濑大辅，回国后创办了Lifenet生命保险株式会社。2012年3月15日，该公司在东京证券交易MOTHERS板块成功上市，现已成功签下16万份保险合同。事业蒸蒸日上的他，为大家传授他在创业中是如何思考，如何制作并实践商业计划的。

# 《哈佛教我的思考武器》

## 作者简介

岩濑大辅，Lifenet生命保险株式会社董事长兼副社长。1976年出生于日本埼玉县，毕业于东京大学法学系，大学在读期间通过司法考试。大学毕业后，曾就职于波士顿经营战略研究所（BCG）和Ripplewood Holdings LLC公司。之后前往哈佛大学商学院留学，获得MBA学位。同时，毕业时荣获贝克学者奖（Baker Scholar），是第4位获得此奖的日本人。回国后，成立Lifenet生命保险株式会社。2009年起担任现职。2010年，当选2010年度世界经济论坛（达沃斯论坛年会）“全球青年领袖”。

## 书籍目录

### 第一章 寻找商机

不是自己“能做的事情”，而是世间“寻求的事情”

什么是“创业家精神” / 003

风险投资成长壮大的三个条件 / 006

正确的“ So What ” 作出优秀的工作计划 / 011

制作工作焦点图，分析行业总体情况 / 014

借鉴各领域专家的意见 / 018

本章关键点 / 021

### 第二章 市场分析

彻底了解顾客，能够浮现出人物的画像

彻底分析 / 025

大脑中呈现顾客面貌 / 026

除了假定顾客的属性，弄清决策的流程也很重要 / 028

商务上判断不是靠感觉，要依据数据分析 / 030

颠覆已知的商业模式的常识 / 035

购买“这个商品”的人的意向都要分析 / 042

仔细观察顾客的面貌 / 048

灵活运用调查问卷 / 054

本章关键点 / 077

### 第三章 公司战略

不以100%满足客户的需求为目标

从解决方案中提炼战略 / 081

价格的设定不止看定量分析，还要根据理念 / 086

没有销售员，成本会降低，但也有其他费用 / 088

市场营销战略的4个Step / 093

接近顾客，要瞄准他们生活产生变化的时机 / 094

绘制战略的总体情况 / 096

成为“苹果”那样被买方追逐的时尚企业 / 099

取得执照之前先着手制作主页 / 103

销售产品，更要销售其背后的故事 / 105

开业前两年要开始宣传活动 / 107

海外的案例和现状也要分析 / 111

本章关键点 / 114

### 第四章 财务战略和组织体系

企业的资金周转

所有事业成立所需的东西 / 119

新事业的财务战略 / 120

现金为王，现金是企业运作的“血液循环” / 122

有关资金筹措的方法 / 126

高效使用资金 / 129

如何选择投资人 / 132

困难之时能得到帮助吗 / 136

让别人对工作施以援手的因素 / 138

抓住左右事业价值的舵手 / 141

商业计划中要包含意外突变的上限以及下限 / 144

即使损益是盈余的项目也不能说这是个好的项目 / 148

创建组织结构 / 150

# 《哈佛教我的思考武器》

召集新伙伴的宣传活动/ 153

本章关键点/ 155

第五章 领导力和职业论

构筑“自己”这个品牌

“认同”和“共鸣”打动人心/ 159

团队整体的活性化/ 162

提炼出要点，包括反对意见/ 165

将想法记录于商业计划并共享/ 167

主动去创造适合自己的职业/ 169

构筑“自己”这个品牌/ 173

与其寻找适合自己的工作，不如踏实做好眼前工作/ 177

认清最终的目标了吗/ 179

后记/ 180

# 《哈佛教我的思考武器》

## 精彩短评

1、简洁明了，看得我都想在网开始卖人寿保险了。最大的收获是「不要总想自己能做什么，想想世界需要什么」。

# 《哈佛教我的思考武器》

## 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](http://www.tushu000.com)