

# 《创造性破坏》

图书基本信息

# 《创造性破坏》

## 内容概要

越来越多的公司倾向于将繁琐的边缘业务交给专业公司“代劳”。给别人的车轮上充当一个齿轮看似索然无味，但是却有利可图。《外包的另一面》一文从服务供应商向客户提供服务的规模和范围等方面，分析了服务供应商的制胜之道。文章认为，当供应商抓住了客户不能够捕捉到的价值，他们就会成功。

在中国，市场化进程的不断加快和加入WTO带来的挑战，增加了破除诸如电信等行业垄断行为的紧迫性。麦肯锡通过研究其他国家的经验发现，一旦失去了政策的保护，垄断行业的企业不可避免地会流失部分客户。公司经理们为了防止新的竞争对手出现，往往抢先价格，希望通过价格战战胜进攻者。《竞相奔向深渊》一文提醒这些公司经理们：错误的价格策略会比经营失误更快地破坏公司价值。

在本期论丛中，还收入了《芯片技术开创新天地》、《面向所有平台的门户》两篇关于高科技公司战略的文章。《电力：以分钟计算》一文是关于能源领域的价格策略。

# 《创造性破坏》

## 书籍目录

- 一 战略
- 二 公司治理
- 三 市场营销
- 四 高科技公司战略
- 五 汽车业
- 六 能源
- 七 电信业
- 八 服务业

# 《创造性破坏》

## 精彩短评

1、《创造性破坏》在不丧失对现有运营的控制，同时将创造性破坏与市场的不确定性保持在一个水平：靠思维模式的转变，麦肯锡认为企业的长期业绩不如市场的评论水平，是因为它们的调整速度比市场慢。《通向市场的新道路》在面对新的市场机会时，对组织进行改变，抓住机会。《加速汽车品牌建设》汽车的情感内涵和精神收益比汽车本身的功能特色重要的多（这个怎么得出的）。

# 《创造性破坏》

## 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)