

《差异化经营》

图书基本信息

书名：《差异化经营》

13位ISBN编号：9787508605913

10位ISBN编号：7508605918

出版时间：2006-4

出版社：中信出版社

作者：大前研一

页数：262

译者：房雪霏

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

《差异化经营》

内容概要

《差异化经营》：这个变幻莫测而又难以依赖传统模式的时代，需要大胆创造自我价值的挑战型人才。如何将自己的想法升华成经营理念，如何创造出他人难以模仿的经营模式？大前研一校长和创业者商学院的成功企业家们应时代之需，系统总结了成功经营的充分条件与必要条件。所谓经营理念，并不是一个简简单单的看似可能成功的假设，而是一个基于创业精神、事业规划、经营战略、可行性研究和经营模式的完整构想。它指导着你明确定位消费者需求，发挥不可替代性的市场竞争优势，确定愿景式的经营战略，从而实现企业的持续性增长。

《差异化经营》

作者简介

大前研一，早稻田大学理工系毕业后，获得东京工业大学硕士学位，麻省理工学院博士学位。曾任麦肯锡公司日本分社社长、公司董事、国际著名企业顾问。1994年7月离开麦肯锡，现任创业者商学院院长和一新塾校长，1996年起任加利福尼亚大学洛杉矶分校研究生院教授，斯坦福大学商学院客座教授。被英国《经济学家》杂志评选为“全球五位管理大师”之一，“日本战略之父”。

《差异化经营》

书籍目录

前言 “个人成功”时代创业的思维方式
第一章 一流创业者成功之道
1. 创业必备条件
2. 创业目的
3. 突破式经营战略
4. 以积极进取的态度促进企业发展
5. 客户服务是成功的原点
6. 愉快而紧张的企业运营
7. 开店战略与销售战略
第二章 拟订创业计划书与可行分析报告
引言——概括方法与表述方法的重要性
1. 思考方法
2. 实际运用方法
3. 如何提高归纳能力和表达能力
第三章 合法性风险管理
1. 风险企业司法概要
2. 知识产权相关法律知识
3. 营销学基础知识
4. 业务合作与投资第

《差异化经营》

媒体关注与评论

创业者商业学校，以大前研一为校长的创业者商业学校，其理念是通过商业领域挑战型人才的培养以及网络的建构，创造新的价值观和世界观。在风险商业方面，以形成美国的硅谷和斯坦福大学那样的关系为目标创造学校的环境，以有利于企业家的培养。学校开办于1996年4月，它的毕业生正活跃在创业的第一线。所谓差异化的主要因素有两个：第一是速度，速度越快越好；第二，拥有自己的独特内容，或者消除消费者的烦恼并使其受益，从而在消费者那里获得认可和高度评价。大前研一，被英国《经济学人》杂志评选为“全球管理大师”、“日本战

《差异化经营》

精彩短评

- 1、运气是生意之道很重要的要素之一
- 2、时代变化太快，以至于去年看与今年再看一遍，感受截然不同
- 3、时常怀有一个创业者的心态。
- 4、差异化很重要！
- 5、有关创业的书，后半本是创业可行性的一些基本格式
- 6、： F270
- 7、我老板的书.....
- 8、创业不是游戏，也没有人是天生的玩家

《差异化经营》

精彩书评

1、这本书的名字叫做差异化经营，但是看过之后发现它讲的更多的是在创业初期如何经营，并把企业做大做强的原则，也就是差异化，要形成和别人不同的东西，另辟蹊径才可以做到成功。书里面日本几家企业的创办者讲述了自己企业的成功所在，因为这本书都是有实践的创业者的心得体会，读起来浅显不会觉得枯燥乏味，而且很接地气（请自动忽略掉其中很多的日本经济实况，这不能直接拿到中国市场来用）。在当今的市场中，如果想要创业，你的项目绝对很难做到是前无古人的，更不用说后面跟着的一大群模仿者。但是只有形成自己的差异点，那么立足于市场，应该说不难。大前研一在书中一句话印象深刻：思考型的人不实践，实践型的人又不思考，很多人不习惯于思考失败的原因。有点成就时脑子里总是忘不掉，可是遇到失败却不去深想。书里面讲的宏观的战略层面的思考很值得我们深思。和民食品的董事长在书中认为创业的目的，是要做自己喜欢的事，发自内心的去努力。同时她认为21世纪对经营者的要求，要创造利己利人的幸福，企业的规模取决于经营者的器量大小，社会形成于民心民意。潜心的经营，用心的发展。这是这本书里更深一层的用意。

2、这本书我是在卓越买的，本以为是大前研一的。可是买回来发现在大前研一的旁边还有一个小小的“等”字。现在正在看，发现内容都是拼凑起来的，大前研一的文章很少，都是一些日本企业家的文章被按照专题总结在一起的。翻译的有些生硬，过于直接。没有按照汉语来转译，都是日语直译。

章节试读

1、《差异化经营》的笔记-第二章

时代创业的基本方式
只靠想法无法生存
如何抵御业界同行
他人不可比拟的速度，3个月为一年。
必须具非自己莫属的优势

《差异化经营》

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