

《零售银行竞争对手分析》

图书基本信息

书名：《零售银行竞争对手分析》

13位ISBN编号：9787801979629

10位ISBN编号：7801979621

出版时间：2008-6

出版社：企业管理出版社

作者：连正杰

页数：220

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

《零售银行竞争对手分析》

内容概要

《零售银行竞争对手分析》主要内容：随着金融市场的开放和金融监管的放松，国内零售银行所面临的竞争压力比以前任何时候都更为严峻，相应地做好竞争对手分析也比以往任何时候都更为重要。怎样把竞争对手分析做到科学化、规范化、日常化和全员化，这是《零售银行竞争对手分析》要传授给国内零售银行读者的基本理念。在主要内容上，《零售银行竞争对手分析》详细解析了零售银行竞争对手分析中的分析谁、分析什么、谁来分析、以及怎样分析等关键问题。《零售银行竞争对手分析》融汇中西竞争对手分析理论，借鉴国际银行竞争对手分析实务，专门针对金融服务零售特点，内容通俗易懂，要点醒目标示，是国内零售银行开展竞争对手分析的最佳实践指南。

《零售银行竞争对手分析》

作者简介

连正杰，浙江大学学士、厦门大学MBA，现任银行总行办公室主任。长期致力于银行市场定位与发展战略的研究和设计，公开发表文章20余篇。近年来对银行竞争对手分析的理论与实践有系统的思考。

《零售银行竞争对手分析》

书籍目录

第1章 竞争对手分析的必要性1.1 竞争对手分析的重要性1.2 竞争的加剧1.3 跨行业的竞争1.4 跨地域的竞争1.5 战略与战术的重要性1.6 兼并与收购1.7 标杆管理1.8 资源投入1.9 信息来源1.10 确定信息需求1.11 保守商业秘密第2章 谁是你的竞争对手2.1 银行2.2 财产保险公司2.3 人寿保险公司2.4 银行保险公司2.5 零售商2.6 产业集团2.7 技术提供商2.8 通信公司2.9 经纪公司2.10 电话经纪商和保险直销商2.11 电话银行2.12 服务供应商2.13 制造商第3章 公司层次的竞争对手分析管理3.1 竞争对手分析部门的资源配置3.2 是否外包3.3 竞争对手分析部门的管理3.4 确立基准3.5 定期更新基准3.6 确定不同的信息需求3.7 防止信息过载3.8 内部支付与转移定价3.9 信息传递通道第4章 竞争对手分析的战略框架4.1 职责4.2 搜寻何种信息4.3 分析何种信息4.4 将信息传递给谁.....第5章 信息来源第6章 信息分析第7章 竞争对手分析系统第8章 竞争对手分析模型第9章 本公司的产品和服务第10章 竞争对手的产品和服务第11章 外部信息供应商第12章 如何分配信息第13章 如何使用竞争对手分析第14章 其他注意事项

章节摘录

第1章 竞争对手分析的必要性 1.6 兼并与收购 市场中供给能力过剩正在并将继续导致兼并与收购的发生。有些情况下收购较为容易，比如双方都有此意愿时；而在另外一些情况下，被收购公司则不希望收购发生。无论对收购方还是被收购方来说，在事前事中都可以得到大量关于对方的信息。不过记住，信息不代表知识。分析此前类似的收购事件我们应当关注：股东是否因收购而受益？经理层与员工有何反应？顾客是否因此转到别处？双方是否有什么情况没有公开？当然，要了解收购目标的每一个具体细节是不现实的，对收购方而言，可行的办法是对每一个可能的并购目标建立档案以找出其薄弱环节。收购目标是否高度依赖某类顾客或某一分销渠道？是否非常依赖一两个关键人物，而他们能否用持股或收购后新公司中的重要职位来“收买”？能否采用一些手段，诸如挖走关键员工或关键顾客来进行收购？又如果该公司只有一到两种产品，那么在产品市场中进行恶性价格战是否可以促成收购的实现？对于共同基金这样对独立性要求较强的公司，我们同样可以建立起类似的并购档案，并参考类似公司的收购经验，如收购方是否信守承诺，而那些信誓旦旦的保证如“我们认为没有必要进行组织结构变革，组织设置中也不存在任何冗余”之类的话是否也只是空头支票，不会兑现。另一个可供探索的领域是建立合作关系：与其与零售商或者其他想要加入金融服务业的公司争得头破血流，不如和它们共同组建合资公司。这就是说，你必须清楚地了解在金融服务行业外从事金融服务项目的公司有哪些。

《零售银行竞争对手分析》

编辑推荐

《最佳零售银行打造方法系列》之《零售银行竞争对手分析》融汇中西竞争对手分析理论，借鉴国际银行竞争对手分析实务，专门针对金融服务零售特点，内容通俗易懂，要点醒目标示，是国内零售银行开展竞争对手分析的最佳实践指南。本书适合从事相关研究工作的人员参考阅读。

《零售银行竞争对手分析》

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