

EMBA雜誌295期目錄2011年03月



特別企劃

原來，成長機會在這裡

啟動服務創新的引擎

服務創新不僅是已開發國家的經濟主軸，更是企業未來成長不可忽視的重要議題。然而，很多公司仍然是產品至上，服務被放在企業流程的最後一個階段，扮演輔助銷售，或者讓產品維持運作的附加角色。要進一步創造成長，企業應以創造顧客經驗為核心，邀請顧客與公司共同創造服務的新價值。

五種方式，思考你的成長策略

覺得公司業績成長速度不夠快？利潤總是太低？傳統的成長策略終究讓企業成長碰到瓶頸，高階主管應該調整視角，用五種新透鏡尋找企業的成長機會。許多公司行號在切換到「生存」模式多年之後，如今，「成長」終於回到重要大事的行列，然而成功的條件已經和過去大不相同了。今天，經濟復甦不定、資金有限，且競爭者眾多，企業必須找到新方法，才能進一步成長。

關鍵時刻

領導人的倒數一百天

「當一天和尚，敲一天鐘。」是很多人熟悉的俗語，然而，當領導人即將卸任的最後一百天，又該做哪些事？

MY EMBA

富御全球公司執行長劉偉貞

借鏡異業，打造創新做法

當你的同業們正搖旗吶喊「下殺最低價」訴求吸引顧客，從來不打價格戰的你，該如何應戰？

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

給自己一個機會

如果我們不再自我催眠，好像我們有什麼無法治療的先天缺陷，我們就可以在我們選擇的任何事情，變得更好。

博覽區

去年的熱門行銷點子

候機時，你在做什麼？

你不要的有人要

跟臉書不同的社群網站

如果可以重來

數字看管理

員工外派改變中

編輯部報告

一張網對一張網的戰爭

有一次，哈佛商學院教授薩爾邀請了一位電信業龍頭的CEO，對學生演講。

CEO Talk

台灣康寧董事長暨總經理余智敦

讓創新推著公司走

一百六十年來，康寧從一家小玻璃工廠開始，隨著時代變化，卻始終能跟上腳步，站在創新的浪頭。

新書新知

改變文化，交出新成果

當公司面對新的挑戰和目標，就需要創造新的工作文化，來協助員工交出成果。

顧問區

中華汽車人才培訓中心專任顧問陳英昭／主答

如何建立改善提案制度

為了鼓勵員工發揮主動改善的精神，上個月我們公司開始推動提案制度，但卻遇到許多問題。

管理集短篇

如何網羅好人才

從漏油事件看管理問題

文化分析變熱門了

建立風險管理的全球網路

創業家和專業經理人有何不同

強化門市人員的銷售力

擋不住的社群媒體

你知道嗎

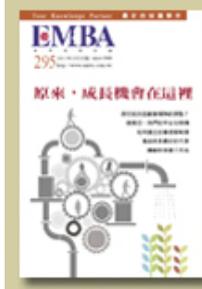
賣出日本一半的牛肉餐點

讓顧客玩上癮

趨勢話題

諾基亞CEO的一封信

我們的平台正在燃燒



線上訂購 | 本期目錄

世界級

安德瑪運動服飾公司創辦人普朗克

產品就是最好的代言

他從滿足第一個顧客（自己）的需求出發，研發以功能性取勝的排汗衫，讓他搖身變為上市公司的老闆。

借鏡日本

索尼能找回創業精神的原點？

企業文化鬆動，菁英團隊四散，摧毀了索尼的長期競爭力。索尼該如何跳脫「普通電器製造商」的命運？

英國「閣樓專案」公司

付錢到別人家吃晚餐

到「閣樓專案」消費，就像到朋友家作客般，顧客不僅可以自由走動，還能與廚師聊天，享受特別的用餐經驗。

面臨蘋果和山寨機的前後夾攻，諾基亞正處在命運的關鍵時刻。在這封沈痛懇切的信中，諾基亞CEO說了什麼？

專欄

企業如何優雅地轉身

產業革命正悄悄地在你我之間發生，在這波全新的挑戰裡，企業需要的是換腦袋的軟實力工程。

大小螺絲釘與大小當家

企業衰敗的最大徵兆是：在關鍵位置上，越來越少出現對的人選。

BCG洞見

翻新ERP系統？先想一下

隨著企業的成長，許多公司的ERP系統日趨複雜，面臨是否將系統全面翻新的抉擇。

個人管理

一定達到目標的八個方法

新的一年已經進入第三個月份了，你的目標進度看來好像沒有什麼起色嗎？

人脈經營，今天就開始

研究顯示，因為某個人的介紹，銷售的成功率可能從1%大幅增加到80%。

管理別人，先了解自己 ➡

面對問題時，我們盡量作出聰明、公正的決策，但，我們的決策真的聰明、公正嗎？

下班前的五分鐘 ➡

茉莉是個超級戰將型的主管，她在一年內所創造的績效比過去前幾任都高。