

EMBA雜誌298期目錄2011年06月



特別企劃

獵殺巨人

在大型競爭者面前拿下你的市場

在微軟、星巴克、IBM大型企業盤據的市場，是不是其他企業就沒有生存空間了？眾多案例顯示，儘管是在大型巨人環伺的艱困環境中，仍然有很多企業漂亮出擊，讓大型競爭者無力還手。這些聰明的企業設法找到市場甜區，以更快的速度行動，他們更貼近顧客的想法，或顛覆市場規則，創造連巨人都難以撼動的優勢。

如何以速度取勝

要迎戰業界的巨人，關鍵之一就在建立靈活和速度的優勢。企業應該在哪些方面加快腳步？巨人多半笨重而行動遲緩，因此，許多規模較小的企業在挑戰巨人時，會以靈活和速度作為優勢。若你想採取這樣的策略，該從何著手呢？其實，速度策略有幾種類型，你可以在不同層面創造速度優勢。

關鍵時刻

為銷售團隊注入新動力

要提高銷售業績，創造成長，不妨改變一下銷售團隊的工作方式、團隊編制和激勵工具。

MY EMBA

保銳科技公司董事長蘇彥文

以企業案例驗證實務做法

保銳科技公司董事長蘇彥文相信，只有將產品差異化，並且讓消費者了解其中的差異，才能創造出合理的利潤。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

創造美好的人生

今天，人類活得久多了。對你，以及你周遭的人來說，如何讓現有工作結束後的二、三十年，更有價值？

博覽區

怎麼折扣，有關係

說「我承認」的收穫

好奇心打敗高智商

產品之外，加賣服務

看效率，比看數量重要

拿金氏紀錄打廣告

編輯部報告

小賭注精神

每天早上上班的路上，巷口必有一位年輕人，背著「租售房屋問我」的招牌，笑瞇瞇地向每位經過的民眾問好。



線上訂購 | 本期目錄

新書新知

小實驗創造大成功

許多成功企業的經驗顯示，偉大的突破不靠靈光一閃，而是從無數的小嘗試和實驗，所累積出的大成功。

顧問區

美國密西根大學工業工程暨作業研究王啟岳博士／主答

如何有系統地分析問題

我們預計將設立新的分公司，服務更多的客戶。但是，可選擇的地點似乎很多，我們該如何選出最合適的地點？

管理集短篇

一塊金字招牌

偉大專案的七大共同點

雇用新鮮人

跟專制型主管好好相處

放手vs.拉手管理

我怎麼救回我創辦的公司

你知道嗎

小範圍裡的大成功

請年長員工留步

勇敢做該做的事

個人發展

小心運用主管的五個權力

專欄

主要企業轉型諮詢公司總裁陳朝益

這是你的舞台嗎？

世界級

美國亞特蘭大水樹子公司

給流動廁所五顆星

它的流動廁所不僅乾淨寬敞，並備有沖水式馬桶、洗手檯、鏡子；它專攻宴會婚禮等高檔市場。

借鏡日本

永不放棄的超韌性企業

三一一東日本大地震後，日本企業快速地恢復了正常營運，讓傷害降到最低，他們做了哪些努力，又學到了什麼？

歐舒丹公司董事長兼CEO蓋格

販賣普羅旺斯的氛圍

這家專賣保養品的公司，沒有亮眼的明星代言，卻深深吸引著龐大的顧客，一年創造八億四千萬美元的營收。

CEO Talk

奧美整合行銷傳播集團執行長黃復華

創意與市場，不能二選一

面對網路革命和社交媒體的強烈衝擊，奧美集團執行長黃復華如何思考這個數十年來廣告產業最重大的改變？

好的人才需要對的舞台，更重要的是，先釐清老闆對你的期待。

給自己一個改變的理由

改變，要給自己一個足夠強的理由，這要是關鍵主題，要有意義，更要有急迫性，非馬上行動不可。

對客戶，負起「當責」

彼德杜拉克曾說過：「企業的目的是在創造客戶。」我們不僅要為成果負起當責，更要為客戶負起當責。

BCG洞見

人資管理新工具：角色憲章

要讓員工每天執行的工作，與企業策略緊密結合，角色憲章是一個很有效的工具。

個人管理

謝謝再連絡

「謝謝再連絡」是帶有負面意涵的用詞。不過，最近一項研究指出，善用「謝謝再連絡」，可以有正面的影響。

部落格精選*

解決問題的三個技巧

根據研究顯示，當受訪者是替別人回答時，比較容易想出答案，所得到正確答案的可能性也越高。

創新管理

破解創新的五大迷思

在企業裡，對創新普遍存在五個錯誤的迷思。打破迷思，做對的事，讓公司大幅提高創新成果。