



特別企劃

改變獲利模式，創造突破成長

環境困頓，想要帶領公司突圍而出，創造大幅度成長？透過商業模式的創新，公司可以開發全新的市場，或在既有的市場中，找出突破性的商機。不同於單一的产品或流程，商業模式是一套活動系統，競爭者較難模仿與複製。創新商業模式，將可以讓公司和顧客發展緊密關係，建立長期的競爭優勢。

創新藏在意料之外裡

擁抱意外，而不是緊緊抓住原有軌道；傾聽自己，而不只是顧客；探索，勇敢向更邊緣走去。許多破壞性的點子就藏在他們所畏懼的意外之事當中。採取五個行動，突破的道路就在眼前開展。

向知名企業學商業模式創新

想要跳脫原來的商業模式，創造新的成長可能嗎？樂高公司的樂高工廠，蘋果公司的App Store平台，全都跳脫公司原本的商業模式，進而創造嶄新亮眼的成長。五種常見的創新商業模式，告訴你如何突破現狀。

活動現場

我所學到的領導功課研討會

四月中，EMBA雜誌主辦「跨國公司高階主管實務分享：我所學到的領導功課」研討會。

企業教練的一封信

面臨變革的關鍵時刻

面對變革，同仁們清楚目標與方向了嗎？他們在心態上準備好轉變了嗎？

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

當服務變成銷售

對銷售人員來說，心態不僅是一個簡單的觀點，而是我們對周遭世界的一套基本假設，是我們行為的起源。

專訪

「世界大型企業研究會」資深副總裁雷佩佳

讓執行長半夜睡不著覺的事

「執行長的挑戰」調查中顯示，執行長心中，企業最大的挑戰是人力資本。企業該如何提升員工投入度？

數字看管理

上班時間使用社交媒體

編輯部報告

賣麵粉，還是做糕點達人？

做決策時，一個常見的盲點是，只有一個選項。也就是，決定「我應不應該……」。

世界企業案例

各單位請注意

找出真正的潛在顧客

先找對的人，再教事情

你是給予者，還是索取者？

公司爆紅也是一種挑戰

我愛顧客的批評

為品牌說一個故事

抓住！千禧世代的顧客

全球看板

販售「限量感」的新方法

擺低姿態的溝通高手

家族企業的成功秘訣

科技協助選人才

主管要有閉上嘴巴的能力

CEO Talk

聚和國際公司董事長郭聰田

創新是一種生命力

一九八八年，郭聰田帶領聚和挑戰3M，今日，聚和依然保持創新動能，新產品不斷進現在各個領域。

新書新知

四大關鍵，幫你做出好決策

做決策的過程中，我們往往就像迷失在曲折暗巷中。該如何在充滿不確定因素的情況下，做出最佳的選擇？

品牌部落格



線上訂購 | 本期目錄

法國「哥倆好」食品公司

做出世界上最好的餅乾

就像童年記憶中奶奶烘焙的一樣，能吃的健康又開心：沒有看不懂的化學原料，只有櫥櫃上的天然食材。

印度 I T C 公司董事長戴佛雪

不冒風險才是最大的風險

走出賣超過九十年熟悉產品的舒適圈，戴佛雪如何以多角化的成長策略，為公司創造更多成長引擎？

林斯壯 (Martin Lindstrom)

挑選一個主要敵人

想一想可口可樂和百事可樂之間的關係。品牌應該挑選一個競爭者作為主要敵人，並且讓大眾都知道。

焦點話題

雅虎新人資政策的風暴

員工面對面的互動，更具生產力？員工是否應該在家工作的話題，隨雅虎的新政策，掀起熱烈的討論。

顧問區

濤濤國際企業管理顧問公司總經理林濤

客戶預算縮水怎麼辦？

最近，不少客戶因為公司預算縮水。面對客戶保守的採購狀況，應該怎麼做，才能讓業績恢復榮景？

你知道嗎

五月主管行事曆

炒熱產品的話題性

最受景仰企業排名

談薪水的藝術

員工一定要比你聰明

BCG洞見

千禧世代的消費大趨勢

喜歡透過社交媒體宣傳喜好，喜歡與朋友一起享受整體消費經驗。準備好迎接有絕對影響力的千禧世代。

個人管理

提高效率，從電子郵件開始

看看四周，數數這一刻你手邊有多少電子溝通工具。還記得自己上一次「完全離線」，是多久以前的事情？

每天都不該做的八件事 

如果列出「待辦事項清單」有所助益，列出「絕不做事項清單」或許更有助益。