



## 特別企劃

# 提高利潤，現在就可以做的事

沒錯，企業經營沒有快速解方，必須要從頭開始，建立系統，投入資源，打下深厚的基礎，才有結果。然而，公司裡還是有些重要，卻常被忽略的事情，只要企業主管快速處理，確實執行，就能大幅改善營運績效，提高公司的獲利。

### 建立團隊，現在就可以做的事

希望業績增加，還是全力推動新事業發展？無論公司今年的目標是什麼，都需要由團隊來實現。想激發團隊動力，凝聚向心力，有哪些事現在就可以做？

### 品牌行銷，現在應該做的事

如何運用行銷文案，向顧客證明你了解他們的痛苦？如何在社交媒體上創造話題引爆點，引起人們的興趣？現在就試試這些既簡單又有效的行銷做法！

### 大師專訪

#### MIT史隆管理學院教授許瑞格

你希望顧客變成誰？

創新的重點不是對產品或服務的投資，而是對顧客能力的投資，它讓顧客可以做得更多。

### 世界級智慧

十訣竅走出公司危機

很多企業因為在已不適用的模式下運作，慣性行事，因此，未能及早察覺公司已經步入危機。

### 企業教練的一封信

#### 美國加州政府認證組織教練陳恆霖

改變，從領導人開始

在改變中開放心胸學習，在實踐中不斷嘗試，領導人的強烈意願，才是組織變革成功的關鍵。

### 高階主管教練

#### 葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

如何成為更好的傾聽者

在傾聽時表現出關心的模樣，不只能提醒自己更好地聽對方說話，也會讓對方覺得，自己是最重要的人。

### 管理精修

#### 國立政治大學財務管理系專任特聘教授周行一教授

投資方案評估的陷阱與挑戰

重點不是這些數字，而是利用資本預算的過程，把企業經營的邏輯理清楚。

### 數字看管理

主管犯錯會主動道歉嗎？

### 企業案例

#### 史氏商場執行長史丹

### 各單位請注意

顧客真正的感覺

不一樣的計程車

加入巨量資料的行列

創新人才的專屬面試問題 ➡

讓多元團隊結出點子果實 ➡

### 主管教練

好主管的力量 ➡

### 全球看板

比收費更有價值的東西

離職員工有如畢業生

達美航空不照舊路走

杜拉克是我的導師

善用第二個螢幕

### CEO Talk

#### 雄獅旅行社總經理裴信祐

為打造未來而努力

今天，知識力成為雄獅的另一個重要的管理武器。在為公司打造科技力與知識力的過程中，裴信祐學習到了什麼？

### 新書新知

五個關鍵，開好策略會議

面對多變的環境與複雜的挑戰，該如何跳脫傳統會議方式，啟動全新的策略性會談？

### 企業案例

#### 史氏商場執行長史丹

永遠都在打折的百貨公司

公司捕捉的是不願屈就於平價賣場的商品，也不甘支



線上訂購 | 本期目錄

永遠都在打折的百貨公司  
公司捕捉的是不願屈就於平價賣場的商品，也不甘支付百貨公司原價標籤的消費者。

### 印度即普達公司

未接來電，創造大商機！  
由於電話費昂貴，網路通訊有限，在印度，響兩聲就掛掉的情況很常見，也因此成為商機。

### 編輯部報告

摘取低垂的果實 

付百貨公司原價標籤的消費者。

### 印度即普達公司

未接來電，創造大商機！  
由於電話費昂貴，網路通訊有限，在印度，響兩聲就掛掉的情況很常見，也因此成為商機。

### 品牌部落格

#### 林斯壯 (Martin Lindstrom)

一件完美洋裝的秘密  
不小心提早到達的拜訪，能讓人流露最真實的一面？  
而一件完美的洋裝，又為什麼能改變人們的儀態舉止與自信？

### 人力資源

跟直屬員工一對一談話  
一有突發狀況，與員工的會議是你優先取消的行程？  
別忘了，與員工一對一的談話，是主管的重要工作之一。

#### 員工訓練的十二個步驟

員工訓練很常見，但是有效果的員工訓練就不見得那麼常見了。

#### 如何開好電話會議

對於工作場所相距遙遠、時間安排不固定、差旅支出控制嚴格的企業來講，電話會議實在是太有用了。

#### 可以幫我一個忙嗎？

如果有人開口問你：「可以幫我一個忙嗎？」比決定要不要幫忙更重要的是：如何答應或者拒絕。

#### 可以幫我一個忙嗎？

### 顧問區

#### 保聖那管理顧問台灣分公司總經理許書揚／主答

#### 如何讓實習生成為正式員工

我們應該怎麼做，才能提升實習生成為正式員工的機率？

### 沃頓在線

#### 從非營利組織學習到的功課

當企業面臨商業模式創新瓶頸時，不妨試著向非營利組織學習，擺脫傳統觀念的束縛，採用創造性的解決方法。

### 你知道嗎

知道顧客要什麼

誰是最好的顧客

辦公室好人緣

小心群體弱智