

總編輯的話

[了解顧客為成功之本](#) [會員免費看全文](#)

觀念領先

[員工為什麼離職](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[我們把多元化搞混了](#)

[你誤會被動投資者了](#)

[為高層訂製點擊誘餌](#)

焦點企畫

[別讓任何一方不講道理](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[做出困難的決定](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#) [會員免費看全文](#)

[成為消費者的最愛](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[從顧客動向找創新](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[建立「見解競爭力」](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[讓產品為服務加值](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[企業需要外交政策](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[醜聞連坐效應](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[以社會企業塑造文化](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[歐盟末日已定？](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

哈佛個案研究

[哈佛個案研究：辦公室戀曲走調了](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[哈佛個案研究評論篇：辦公室戀曲走調了](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

書介

[揪出團隊破壞王](#)

台灣聚焦

[從財務報表讀懂企業決策力](#)

[從財務報表尋找商機](#)

發展顧客洞察力的起點

跨越本位，建立數據競爭力
