
焦點企劃

數位IQ

提高你的數位IQ

數位科技的快速發展，衝擊了每一個產業，對企業經營產生了巨大的影響。懂得將數位策略與企業策略結合的公司，將更能建立差異化與競爭優勢。你的公司數位IQ有多高？高數位IQ的企業，有哪些秘訣？

顛覆行銷

數位時代行銷長的新角色

數位科技改變了一切，今天的行銷長和行銷人員角色受到了巨大的衝擊。創意退位，資料分析抬頭。數位時代之下的行銷部門，應該做出哪些改變？行銷長又該扮演什麼新角色？

翻轉銷售

發動一場數位銷售革命

過去幾年來，銷售領域發生了一場寧靜的革命。在數位、即時、個人化的趨勢之下，跟上浪潮的B2B企業，顛覆了過去的銷售模式，他們縮短銷售週期，卻締造了更高的銷售金額。這些企業成功的關鍵要素有哪些？

解構研發

讓社交媒體推動新產品開發

愈來愈多公司知道如何運用社交媒體進行行銷，然而，有一塊機會領域被企業利用的程度卻遠遠不足，那就是，使用社交媒體來支援創新和新產品開發。社交媒體以用來支援創新和開發新產品。懂得運用這一點的企業，將獲得改變賽局的機會。

編輯部報告

編輯部報告

網路時代，工匠精神

無論線上還是線下，都要有工匠精神，要把細節做到極致。

世界企業案例

發電機旅店前執行董事長米歇爾

賣體驗與設計的飯店

懂得與千禧世代對話，密切追蹤數位科技的趨勢，米歇爾為旅人打造完整住宿體驗，以及時尚的交流空間，讓發電機旅店，獲選為最創新的公司之一。

日本歐力士集團

機場經營，今日看我

從金融、租賃服務、經營水族館，到接手管理日本機場，歐力士集團持續拓展各種全新的事業領域，背後的思考是什麼？

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

提升你的領導自信心

我們都有害怕的時候，這是人之常情。但如果你要在艱困的時候帶領其他人，就需要展現勇氣與自信。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

品牌是一種信仰

百分之九十九的企業，以完全理性的方式管理品牌。但品牌如同宗教信仰，如同你所支持的足球隊，人們對品牌的狂熱來自各種情感因素。

新書新知

星期一到星期五

創新點子的五天衝刺計畫

創新點子不再需要經過數個月的反覆討論，從星期一選定目標開始，到星期五測試原型結束，短短五天，解決一個棘手問題，或發展一個創新的方案。

大師專訪

專訪資深教練柯瑞恩

建立安全的對話環境

當一個公司建立起教練文化，同仁將會自在地互相給予回饋和接受回饋，不斷改善和提升。要建立教練文化，主管必須注意哪些原則？

世界級智慧

顧客購買決策

新產品，為什麼賣不好？

為什麼能解決問題的新產品，沒有人買？不可靠的舊產品，消費者卻持續使用？答案和顧客如何搜尋新產品資訊有關。

拒絕受害者情結

如何從面談中找到對的人

每家公司都希望找到可以長期留在公司的員工；每家公司都不希望雇用有受害者情結的員工。在招募面談時，該問什麼問題？留意什麼線索？

CEO Talk

e袋洗創辦人張榮耀

勇敢革自己的命

一九九〇年，張榮耀創立榮昌，成為中國大陸家喻戶曉的洗衣連鎖品牌，四年前，他卻拋棄居於領導地位的連鎖經營模式，創立e袋洗，用創新的商業模式，顛覆了整個產業。

顧問區

S I Y 認證師資楊嘉慶博士

如何管理壓力，提高專注力

在我們團隊裡，大家都忙碌不已，常感到疲憊與焦慮，有哪些簡單的方法，可以協助我們降低壓力，更加專注眼前的工作，以提升專注力和創造力？

個人管理

跨出第一步

內向者如何追求成功

身為一個內向的人，你是否覺得自己的某些特質，使你在職場上有那麼點吃虧？有幾個小撇步，能幫助內向者克服障礙，獲得成功。

職場友誼

人脈建立的第一課

多參加各種聚會和研討會，並不困難。真正困難的地方在於，如何判斷哪些人是潛在的合作夥伴，並且與他們建立良好的人脈關係。如何建立人脈？需要注意哪些原則？

熱門話題

當老闆偏心時

老闆偏心，但卻不是偏向你。此時你該如何是好？對於某些職場工作者來說，這是個令人困擾的問題。

把時間留給家人

人生最重要的約會

除了奔赴一個又一個會議，人生最重要的約會，莫過於和家人的相聚。在行事曆上畫下時段，和家人一起創造一生的回憶。

各單位請注意

熱門話題

對話型商務崛起

會員每天都會收到一封公司寄來的手機簡訊，提供「今日選擇」的商品資訊。如果會員有興趣，只要回傳一個字「好」，即完成購買程序。

熱門話題

留住員工的八個方法

公司想要留住員工，可以試試以下八個方法：1.有錢能使鬼推磨，但是效果只到某個程度。

觀念話題

欺騙是重要的領導能力？

「欺騙」(deception)可能是身為主管所需具備的一個領導能力。這不是一句玩笑話，而是史丹佛大學組織行為教授菲佛(Jeffrey Pfeffer)的建議。

產業脈動

大型食品公司的新挑戰

有機是食品業的一大趨勢。根據美國有機貿易協會統計，過去十年，有機飲食的銷售量成長了三倍。

客戶關係

別當個可被取代的供應商

這是個供應商如過江之鯽的時代，因此，供應商不能只聚焦於銷售，而必須以建立長期關係為導向，創造自己的價值。

管理實務

來個碰頭商議吧！

如果你正想尋找一樣做法，快速提高生產力與員工士氣，不妨嘗試推動碰頭商議(huddles)。

企業教練的一封信

快樂學

和員工一起變快樂

快樂的員工往往績效好，投入感高的員工會更努力工作。運用五個途徑，創造一個積極快樂，又高績效的工作環境。

全球看板

蘋果第二代零售店誕生

會員卡有沒有用？

年度百大傑出企業

公司懂員工嗎？

別急著被機器人打敗

你知道嗎

串起員工與導師

MY EMBA

《美商世界學人國際文教》

給同仁突破的武器

讀書會中，主管們很自在地分享遇到的問題，也樂於為彼此解決問題。這是一般的公司會議，不一定能做得到的。

活動現場

活動報導

信任是社群與品牌的關鍵

如何運用網路行銷與社交媒體，創造成長？如何將粉絲轉化為一買再買的顧客？