
焦點企劃

用情境規劃看見未來

策略規劃可以這樣做

別被一成不變的策略規劃流程，束縛了公司未來發展的可能。打破既定假設，設想未來情節，讓情境規劃幫助公司，釋放策略的真正力量！對很多公司來說，策略規劃會議的流程是千篇一律的儀式，得出的結論自然也常缺乏新意。因此，策略規劃變成一種形式，大多數主管回到工作崗位時，進行的工作和原來並沒有差別。

策略規劃可以這樣做之2

三個步驟，隨時啟動策略

從訂定策略到發佈策略，很多公司每年要花三季的時間；然而，市場上出現顛覆性的改變，可能不需要一個月。策略規劃流程該如何調整，才能跟上環境變化，發揮最大價值？為了在現今的動盪環境中提高成功機率，領導企業以更高的機動性，為年度策略規劃流程進行補強，波士頓顧問公司提出了一個做法：隨時啟動策略（always-on strategy）。

策略規劃可以這樣做之3

讓你的策略自由

策略不是願景目標，也不是預算計畫。把它從行事曆中解放出來，讓策略自由，才能產生創新的能量。請看看以下全球五家頂尖航空公司的策略宣言：我們致力於提供每位世界公民最高品質的飛航旅行，盡可能到達最多的目的地。請問，你是否可以指出，每一個策略宣言背後代表的是哪一家公司？

編輯部報告

編輯部報告

點子背後

畢卡索說：我花了整整一辈子的時間，才學會像小孩子一樣作畫。年紀漸長，要具備學習者的心態，其實非常困難。

世界企業案例

革命先從「有明」開始

優衣庫的新作戰總部

把一座荒蕪的倉庫，打造成邁向全球的總部，優衣庫從實體走向網路，準備重新成為世界矚目的焦點。

喬巴尼優格創辦人烏魯卡亞

用愛打造的優格霸主

一杯優格，打造出年營收二十億美元，讓全球食品巨人俯首稱臣的公司。喬巴尼創辦人烏魯卡亞，如何創造一家不一樣的企業？

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

如何給優秀人才回饋

讓優秀員工快速跳槽的方法，就是告訴他們：「你沒有地方需要改進。」

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

招募公司還有什麼未來？

招募公司需要問自己一個問題：若每個人都能接觸到世界上所有人才，那麼我可以創造哪些附加價值？

新書新知

聊出創新好點子

博報堂創意不斷的秘密

沒有議程的商討、看似閒話家常的聊天，正是日本頂尖廣告公司博報堂，好點子不斷產生的秘密武器。掌握六項守則，跟著博報堂一起「聊」出好創意。

團隊中的團隊

組一支「企業特種部隊」

戰場上，無法自主應變的軍隊可能喪命；商場上，無法敏捷應對的公司可能消失。如何打造既穩定，又彈性的混合型組織？

大師專訪

專訪學習趨勢專家梅西

學習就是最好的答案

面對各種科技和環境的變動，今天的人資人員必須學習做個編輯、策展人，和製作人。他們必須用學習面對未來。

世界級智慧

幫助顧客做出改變

拒絕不是銷售的終點

「我們要戰勝顧客的拒絕！」但銷售人員的工作不應該是打敗顧客，而是幫助他們勇於改變。

培育新主管

谷歌的主管養成秘笈

不知道要幫新上任的主管加強哪些能力？快看看谷歌教公司的主管，學習哪六件事情。

CEO Talk

雲朗觀光總經理盛治仁

主人式服務，僕人式領導

從政治界跨到飯店產業，從商討國家要事，轉換為思考如何服務顧客，如何帶領年輕團隊，盛治仁帶來哪些新鮮的觀點？推動什麼不同的做法？

顧問區

尼爾森消費者研究資深總監蘇琬貞

如何收集有效的顧客回饋

雖然送出了許多試用品，但收集到的回饋並不多，而且幾乎都無法用來改善產品。到底該怎麼做，才能收集到公司真正需要的意見回饋？

個人管理

個人成長

當一輩子的學生

一個人需要擁有學生般的心態。而且不管已經擁有多少經驗，都還是要把自己當成學生。

人際關係

打造黃金人脈網

你接到了一項朋友轉介來的提案。你並不感興趣，但又擔心，一旦拒絕，人際關係是否會產生裂痕？

各單位請注意

創新思維

亞馬遜創新的秘密

依照公司規定，員工提出的創新點子電子郵件中，必須包含一頁長的「新聞稿」，與六頁長的「常見問題」。

成功領導

領導人問自己的四個問題

善於激勵人心的領導人總是知道該問什麼問題，才能幫助團隊成員成長。那麼，領導人又該如何激勵自己呢？

人力資源

跨時代的必備軟實力

所有人請注意，自動化浪潮襲來！不過，先別急著擔憂，因為即使科技進步快速，有些價值卻不會輕易改變。

科技趨勢

你不得不知道的A R

A R顯然是臉書目前的重頭戲，而對A R野心勃勃的還有谷歌、蘋果、微軟等一長串知名企業。

行銷秘訣

善用消費者「求完整」的心態

司可以善用消費者「求完整」的心態，將產品以組合的方式呈現，而不是一個個獨立的東西，以激起顧客蒐集的動力，進而購買更多。

領導教練

出生入死學到的領導課

在美國海豹部隊待了十年，之後加入美國太空總署擔任太空人超過十三年。在這兩個出生入死的工作中，他學到了幾堂重要的領導課。

企業教練的一封信

培英國際教練領導力學院院長陳恆霖

團隊裡的第三種人才

缺乏善於聆聽回饋，解決衝突，及其他人際關係技能的人，再好的團隊都會出現問題。

全球看板

足球隊也在賣內容

市場老二，還是贏家

當公司不是新生兒了

金融投資業，富豪製造機

品牌有張臉，好嗎？

中小企業省錢做市調

在印度做生意的謎團

你知道嗎

面談員工二選一

十年前並不存在的10大工作

有故事的行李箱

數字看管理

數字看管理

看過公司故事的人，購買產品機率提高32%

一項新研究顯示，分享消費者跟公司有關的正面故事，是很有效的行銷策略。

MY EMBA

My EMBA

《福記冷凍食品》一起閱讀，一起經營

高階主管常常看不到很多細節，所以公司經營需要大家的幫助。當大家一起經營時，便有源源不絕的動力讓公司進步。