

[리더의 전략적 사고 Package]

대불황의 시대, 리더의 전략적 사고가 그 어느 때보다 중요하다!

1. 온라인 업체들의 가격 압박에서 오프라인 업체가 살아남는 방법은?

온라인 업체들이 값싼 가격을 앞세워 오프라인 업체를 압박해옵니다. 오프라인 업체들이 살아남을 방법은 없는 걸까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3836

2. B2B 부품 업체는 고객사만 신경 쓰면 된다? B2B2C로 탈바꿈하라!

B2B 부품 업체들은, 언제 고객사가 마음 돌릴지 몰라 불안할 때가 많죠. 아무리 품질 좋아도, 고객사 짝 붙잡기란 쉬운 일이 아닌데요. 그럴 때는 B2B2C 전략으로 돌파구를 찾을 수 있습니다!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3393

3. 틈새의 틈새를 찾아라!

틈새시장이란 말 잘 아시죠? 요즘엔 틈새의 틈새를 노린 제품들이 속속 등장하고 있다고 합니다. 이를 일컬어 초니치마켓(Ultra-niche)이라고도 하는데요. 이거 어떻게 하는 걸까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4260

4. 시대가 변해 더 이상 안 팔리는 우리 제품, 해결의 실마리는 어디에?

카메라 필름, CD음반, 만화책. 이것들은 소비자의 발길이 점점 끊기는 제품들입니다. 즉, 대표적인 사양사업들이인데요. 그러면 이 업에 있는 회사들은 죄다 망했을까요? 망하기는커녕 오히려 더 잘된 회사도 많습니다. 도대체 어떻게 한 걸까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4142

5. 내 사업과 비슷해서 넘봤다가 큰 코 다쳤다?

사업의 영역을 더 넓히고 싶을 때, 흔히 비슷한 제품 시장을 공략하는데요. 잘못하면 그게 망하는 길입니다. 왜 일까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3519

6. 초반에 반응 좋았던 우리 신제품, 날이 갈수록 안 팔린다?

혁신적인 신제품을 시장에 내놨는데 첫 반응이 좋습니다. 그럼 환호하며 생산량을 늘리죠. 하지만 선부른 판단은 금물! 이 인기도 일장춘몽으로 끝날 수도 있다고 합니다. 이게 무슨 말일까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3410

7. 자꾸만 실패하는 경영 전략, 세 가지 포인트를 점검하라!

여러분이 애써 만든 경영전략이 실패하는 이유, 도대체 어떻게 해야 성공할 수 있을까요? 비즈킷에서 파헤쳐보세요!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3501

8. 남들 다하는 흔해빠진 SWOT 분석? 제대로 활용하면 최고의 무기다!

SWOT 분석이라 하면 경영학원론에서 배운 아주 기초적인 틀로 알고들 계시죠. 그런데 SWOT을 제대로 활용하면 전략을 짜는 데 강력한 무기가 될 수도 있다는데요. 대체 무슨 말일까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3813

9. 강자의 룰 아래선 승산 없다! 3C를 바꿔 새로운 판을 만들어라!

뱀새가 황새 따라가다 가랑이 찢어진다는 속담이 있죠. 무작정 남을 쫓아가려고 해선 안 된다는 건데요. 비즈니스 상황에서도 마찬가지입니다. 강자들이 장악하고 있는 시장에서 성공하려면 그대로 쫓아가선 승산이 없겠죠. 아예 판 자체를 바꿔야 할 텐데요. 교체용 타이어시장에서 새로운 룰을 만들어 우뚝 선 타이어뱅크의 사례를 통해 그 전략을 배워보죠.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=957

10. 상상도 못한 경쟁자가 갑자기 나타날까 불안하다? '레이더스크린'

이제 동종업계 내에서만 경쟁하는 시대는 끝났습니다. 엉뚱하게 전혀 다른 업계에서도 경쟁자가 튀어나오기도 하는데요. 이런 예상 밖의 경쟁자들을 미리미리 포착할 좋은 방법 없을까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3745

11. 경쟁사는 다 적일까? 적과의 동침을 시도하라!

끊임없는 경쟁 속, 커져만 가는 투자비용 때문에 고민이신가요? 쓸데 없는 투자비용을 확 줄여 경영 효율화를 이루고 싶으신 분들께 이 비즈킷을 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4298

12. 막강한 경쟁자에 눌러 밟혀 죽을 상황입니까? '공짜 전략'을 생각해 보십시오.

막강한 경쟁자를 도무지 이길 방법이 없으시다고요? 골리앗의 아성을 무너뜨리는 방법, 바로 공짜에 있습니다. 무슨 말인지 지금 비즈킷을 통해 확인하시죠!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3826

13. 평범한 일상 속, 소비자들의 튀는 행동을 찾아라

하늘 아래 더 이상 새로운 아이템은 없다고 느껴지시나요? 새로운 비즈니스의 기회를 찾기 위해 고전 중이신 분들께 이 비즈킷을 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4300

14. 고객이라면 무조건 덮어놓고 OK? 도움이 되는 고객만 남겨라!

혹여 한 명의 고객이라도 놓치지 않을까 별별 떨고 계신가요? 그러지 말고 그 중에 진짜 우리에게 도움될 고객들만 추려내 관리하세요. 그 방법이 궁금하신 분께 이 비즈킷을 추천 드립니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3728

15. '왜 사야 하냐'고 고객이 묻는다면? 일관된 전략으로 설득하라!

비슷한 제품들이 넘쳐나는 시장 상황, 고객의 마음 속에 우리 제품만 꼭 심어주고 싶으신가요? 그 방법이 궁금하신 분께 이 비즈킷을 추천드립니다!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3698