

[경영전략 Package]

위기의 순간! 사업 전략 다시 보고, 스마트하게 실행하라

1. 뺏기기 싫은 1위, '폭풍의 눈'이라면 안전하다! (질레트, P&G)

누구에게도 뺏기기 싫은 1위 자리, 어떻게 하면 계속 지킬 수 있을까요? 한 번 1위를 영원한 1위로 만들고 싶으신 분들께, 이 추천해 드립니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3850

2. 다들 비즈니스 모델을 혁신하라는데 대체 뭘 어떡해야 할까?

갈수록 치열해지는 경쟁 속에서 승자가 되려면 어떻게 해야 할까요? 이 질문에 런던 비즈니스 스쿨의 게리 하멜 교수는 '비즈니스 모델'을 뒤엎으라고 하는데요. 대체 이게 무슨 말일까요?.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4103

3. 전략만 잘 세우면 끝? 실행에서 막히면 말짱 도루묵이다!

기업의 운명을 결정짓는 중요한 경영전략. 그러나 계획했던 것만큼 성과가 나지 않는 경우가 많은데요. 이럴 때, 전략만 뜯어 고친다고 해결이 될까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=2980

4. 맨땅에 헤딩해야 하는 신사업 본부, 이 3가지를 챙겨라!

시장 분석부터 제품 개발까지 어느 것 하나 소홀히 한 게 없는데, 이상하게 신사업이 난항을 겪고 있다고요? 이럴 때 꼭 챙겨봐야 할 게 있다는데요. 그게 대체 무엇일까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4224

5. 품질은 기가 막힌 데 잘 안 팔린다? 돌파구는 무엇일까?

품질은 기가 막힌 데 매출은 제자리 걸음인 이 답답한 상황! 어디서 돌파구를 찾아야 할까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4303

6. 품질, 가격만 따지던 시대는 끝! 착한 소비자의 시대가 열렸다!

아직도 소비자들이 가격 싸고 품질만 좋으면 만족한다고 생각하시나요? 천만에요. 이제 소비자들은 착한 소비를 하겠습니까. 발 빠른 기업들은 이런 착한 소비자들에게 자부심을 주는 비즈니스로 승승장구하고 있는데요. 그 비결이 뭔지 함께 살펴 볼까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3298

7. 비(非)고객에게 눈을 돌리면 금맥이 보인다!

수많은 CEO들이 어떻게 하면 시장을 획기적으로 넓힐 수 있을지 고민합니다. 이를 위해 기존 고객들의 불만을 해소하고, 그들의 목소리를 듣기 위해 노력하지요. 하지만 세계적인 경영학자인 피터 드러커는 오히려 우리 제품을 사지 않는 비(非)고객 들에게 집중해야 시장을 키울 수 있다고 말합니다. 이게 무슨 말일까요? 사례와 함께 살펴보겠습니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=683

8. 우리 회사가 내세울 경쟁력? VRIO 검증을 통해 찾아라!

애플, 나이키, 코카콜라처럼 잘나가는 회사들은 남들보다 확실히 잘하는 핵심 역량이 있는데요. 우리 회사만의 핵심역량을 찾고 싶은 분들께 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4268

9. 불황이 온다면 무조건 비상경영에 돌입한다? 우리 업종만의 불황을 읽어라!

여기저기서 불황이 온다는 조짐이 보이면 많은 기업들은 비상경영에 돌입합니다. 비용을 줄이고 재고 처리에 나서죠. 그런데 불황을 잘 견디고 성공한 기업들 중에는 오히려 투자를 늘리고, 직원을 더 채용하는 등 공격적인 전략을 펼친 곳도 있는데요. 도대체 그렇게 과감한 행동을 할 수 있는 비결은 무엇일까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=806

10. 불확실한 시장 속에서도 뚝뚝하는 비결? 20마일 원칙을 지켜라!

오랜 기간 살아남는 위대한 기업의 조건은 무엇일까요? 세계적 경영구루인 짐 콜린스는 '20마일의 원칙'을 지키는 것이라고 하는데요. 지나친 욕심을 버리고 꾸준히 달리는 성장전략, 20마일의 원칙! 과연 이게 무엇인지 살펴보세요.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=777

11. 사업 아이템만 좋으면 성공한다? 천만의 말씀, 비즈니스모델 캔버스를 그려봐라!

기발한 사업 아이템으로 '이거 대박이다'라며 야심차게 시작한 비즈니스, 생각 외로 잘 안 풀린 적 있으신가요? 그걸 피하려면 이걸 한 번 그려 보라는데요. 그게 뭘까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3416

12. 우리 회사 성장전략으로 머릿속이 복잡하다? 2가지 기준으로 판단하라!

우리 기업이 멈추지 않고 계속해서 성장해 나가려면 전략을 어떻게 세워야 할까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3778

13. 신사업의 성공 가능성을 점검해보고 싶다면, 5가지를 캐물어라!

신사업 진출 하기 전 이 5가지를 꼭 확인해보세요!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4158

14. 최소의 리스크로 신사업에 성공하고 싶다? 리틀 벳을 기억하라!

스타벅스, HP, 픽사는 모두 제품에 대한 전문성이 없는 상황에서 신사업 진출에 성공했습니다. 그런데 이들에게는 한 가지 공통점이 있다는데요. 바로 리틀 벳입니다. 이게 뭘까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4246

15. 엄청난 성공을 불러왔던 전략! 쿨하게 버리지 못하면 큰일난다?

변화가 필요한 순간, 발목을 잡는 것에는 어떤 것들이 있을까요? 나태한 직원들? 자금 부족? 여러 가지가 있겠지만 놀랍게도 우리 회사를 성장시켰던 과거의 멋진 전략이 그 중의 하나일 수 있습니다. 과연 이게 무슨 소릴까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=843