

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ «РОСТ
БИЗНЕСА ПОД
УВЕЛИЧИТЕЛЬНЫМ
СТЕКЛОМ»**

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание
«Рост бизнеса под
увеличительным стеклом»**

«Актюн управление и финансы»

КнигиКратко Б.

Краткое содержание «Рост бизнеса под увеличительным стеклом»
/ Б. КнигиКратко — «Актion управление и финансы»,
— (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Рост бизнеса под увеличительным стеклом». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Компании, которые не растут, рискуют очень быстро покинуть рынок. И напротив, если вашей компании удастся составить карту прибыльного роста, рынок щедро вознаградит вас за это. Патрик Вигери, Свен Смит, Мердад Багаи В трактате «Государство» Платон описывает бремя лидеров с помощью знаменитой аллегории пещеры. У тех, кто покидает темную пещеру и открывает для себя залитый солнцем мир за ее пределами, появляется одна неприятная обязанность. Они должны вернуться в пещеру, рассказать оставшимся об увиденном, полностью перевернуть их представления о жизни и убедить их выйти навстречу яркому новому миру. Авторы книги приветствуют тех руководителей, которые предпочитают вернуться в «пещеру», чтобы реализовать потенциал роста своей компании. Без роста не может быть и надежды на то, что компания сможет постоянно увеличивать прибыль и рентабельность капиталовложений. Руководителям компаний отлично известно, что для этого нужно гораздо больше, чем просто эффективная работа. Профессионализм и эффективность воспринимаются на рынке как нечто само собой разумеющееся и не принимаются в расчет. Что требуется, так это выход эффективности компании за пределы текущих показателей. Но где взять для этого ресурсы? Задача книги — дать ответ на этот вопрос. Вы откроете для себя ряд секретов роста и узнаете, за счет чего некоторые компании растут так успешно. Исследование авторов, проведенное в рамках их работы в McKinsey & Company, позволило сделать потрясающее открытие: около 80% различий в темпах роста компаний объясняется выбором области конкуренции, то есть в каких сегментах рынка компании работают и насколько активно ведут слияния и поглощения. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© КнигиКратко Б.

© Актuон управление и финансы

«Рост бизнеса под увеличительным стеклом» Патрик Вигери, Свен Смит, Мердад Багаи

Профессионалы от McKinsey&Company

«Компании, которые не растут, рискуют очень быстро покинуть рынок. И напротив, если вашей компании удастся составить карту прибыльного роста, рынок щедро вознаградит вас за это».

Патрик Вигери, Свен Смит, Мердад Багаи

В трактате «Государство» Платон описывает бремя лидеров с помощью знаменитой аллегории пещеры. У тех, кто покидает темную пещеру и открывает для себя залитый солнцем мир за ее пределами, появляется одна неприятная обязанность. Они должны вернуться в пещеру, рассказать оставшимся об увиденном, полностью перевернуть их представления о жизни и убедить их выйти навстречу яркому новому миру. Авторы книги приветствуют тех руководителей, которые предпочитают вернуться в «пещеру», чтобы реализовать потенциал роста своей компании.

Без роста не может быть и надежды на то, что компания сможет постоянно увеличивать прибыль и рентабельность капиталовложений. Руководителям компаний отлично известно, что для этого нужно гораздо больше, чем просто эффективная работа. Профессионализм и эффективность воспринимаются на рынке как нечто само собой разумеющееся и не принимаются в расчет. Что требуется, так это выход эффективности компании за пределы текущих показателей. Но где взять для этого ресурсы? Задача книги – дать ответ на этот вопрос. Вы откроете для себя ряд секретов роста и узнаете, за счет чего некоторые компании растут так успешно. Исследование авторов, проведенное в рамках их работы в McKinsey&Company, позволило сделать потрясающее открытие: около 80% различий в темпах роста компаний объясняется выбором области конкуренции, то есть в каких сегментах рынка компании работают и насколько активно ведут слияния и поглощения.

Об авторах

Патрик Вигери

Директор офиса McKinsey & Company в Атланте. Он возглавляет направление стратегической деятельности в Америке. Патрик стремится помочь компаниям развить и применить стратегии обновления и роста. У него большой опыт работы с организациями из разных отраслей. Он получил степень бакалавра в Дартмундском колледже и закончил программу MBA в Гарварде.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.