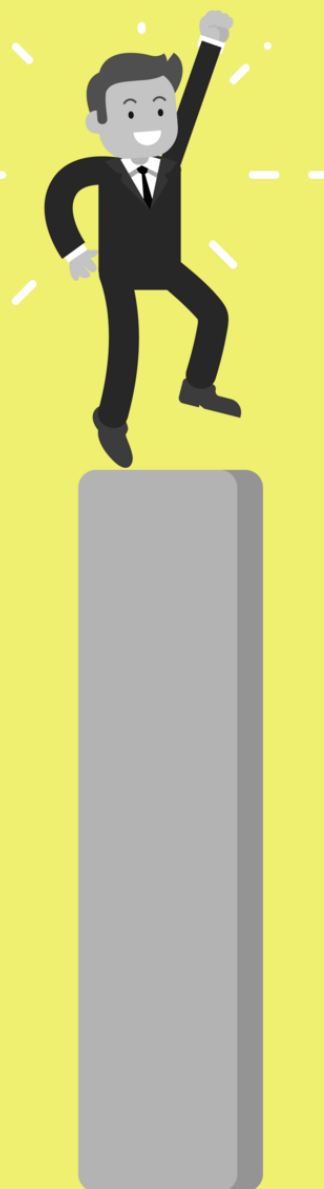


КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ

ЧАН КИМ И РЕНЕ МОБОРН

# СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА



КАК НАЙТИ ИЛИ СОЗДАТЬ РЫНОК,  
СВОБОДНЫЙ ОТ ДРУГИХ ИГРОКОВ



MYBOOK

Краткое содержание

Светлана Хатемкина

**Краткое содержание  
«Стратегия голубого океана.  
Как найти или создать рынок,  
свободный от других игроков»**

«MyBook»

## **Хатемкина С.**

Краткое содержание «Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков» / С. Хатемкина — «MyBook», — (Краткое содержание)

Этот текст — сокращенная версия книги «Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Чан Ким и Рене Моборн – авторитетные бизнес-консультанты, преуспевшие в создании стратегий продвижения и развития компаний. Именно они разработали теорию алых и голубых океанов в мире предпринимательства. Алые океаны – это уже известные компании и конкурентные сферы рынка. Стоит ли делать ставку на развитие в этих сегментах? Возможно, лучше было бы открыть для своей корпорации путь к новым, еще неизведанным водам? Голубые океаны – принципиально новые и свободные от конкуренции рыночные ниши. Именно их создание и является залогом успешного развития крупных организаций. Авторы убеждены, что современный рынок, подобно нашей вселенной, обладает потенциалом бесконечного расширения. Разве это не повод воспользоваться стратегией голубых океанов и открыть для себя множество новых возможностей? Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков»

## Содержание

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Введение                          | 5 |
| Стратегия голубого океана         | 6 |
| Создание голубых океанов          | 6 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 7 |

# **Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков**

## **Введение**

Принято считать, что в основе успеха любой компании лежит умение выгодно выделяться на фоне конкурентов. Но, чтобы удовлетворить постоянно расширяющиеся запросы покупателей, этого недостаточно. Руководителям организаций приходится прибегать к новым методам управления, чтобы занять как можно больше сегментов рынка.

Бизнес-консультанты Чан Ким и Рене Моборн разработали собственную систему создания рыночных ниш, получившую название стратегии голубого океана, которая позволяет отказаться от устаревших подходов к развитию компаний. Авторы предлагают делать ставку на стимуляцию спроса в условиях новых рынков. Их система охватывает все этапы реновации фирмы – от поиска подходящей идеи до ее поэтапного воплощения в жизнь.

Все приведенные в книге советы базируются на многолетнем опыте и исследованиях авторов. Издание будет полезно всем, кто уже стоит во главе компании, а также тем, кто еще только задумывается о создании собственного дела.

## **Стратегия голубого океана**

### **Создание голубых океанов**

Авторы рассматривают успешную стратегию нововведений на примере всемирно известного «Цирка дю Солей». На сегодняшний день это самое знаменитое шоу в мире, и возглавляет этот бренд музыкант, акробат и факир Ги Лалиберте.

Компания Cirque du Soleil никогда не ставила перед собой задачи конкурировать с традиционными цирками. Ее создатели сразу решили занять свободную нишу рынка, ориентируясь на новую целевую аудиторию – корпоративных клиентов и взрослых людей, готовых платить за уникальное экстремальное шоу гораздо больше, чем за билет на обычную программу.

Даже название проекта было говорящим: «Мы изобретаем цирк заново». Именно в этом кроется секрет успеха «Цирка дю Солей»: чтобы стать победителем, необязательно пытаться кого-то превзойти.

Авторы условно делят всю рыночную систему на два вида океанов: алые и голубые. Алые океаны – это все существующие на данный момент сегменты, представляющие собой уже изученную часть рынка. Голубые океаны – возможные, но никем не освоенные ниши.

## **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.