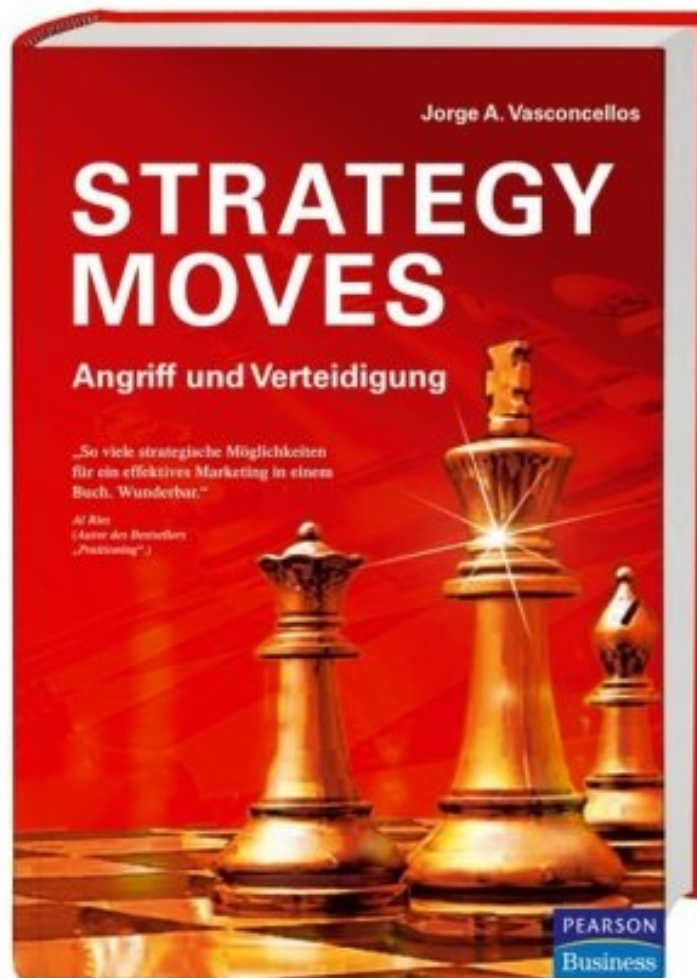


[Pdf free] Strategy Moves. Angriff und Verteidigung: 14 Strategien, mit denen Sie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens verteidigen und neue hinzugewinnen.

## **Strategy Moves. Angriff und Verteidigung: 14 Strategien, mit denen Sie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens verteidigen und neue hinzugewinnen.**

Von *Jorge A. Vasconcellos e S*  
audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC



 [Download](#)

 [Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufs-rang: #1333863 in BcherVerffentlicht am: 2007-04-01Einband: Gebundene Ausgabe224 Seiten | File size: 73.Mb

Von **Jorge A. Vasconcellos e S** : **Strategy Moves. Angriff und Verteidigung: 14 Strategien, mit denen Sie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens verteidigen und neue hinzugewinnen.** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Strategy Moves. Angriff und Verteidigung: 14 Strategien, mit denen Sie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens verteidigen und neue hinzugewinnen.:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gutes

Strategiebuch Von Rolf Dobelli Kaum eine Metapher wird in der Wirtschaft so häufig bemüht wie die des Krieges: Da kämpfen Konzerne um die Vorherrschaft auf dem Markt, Führungskräfte werden zu Business-Kriegern, und das Buch eines preussischen Generals, Clausewitz "Vom Kriege", avanciert zur ultimativen Managementbibel. Vasconcellos "Strategy Moves" steht ganz in der Tradition des 1986 erschienenen Klassikers "Marketing Warfare" von Al Ries und Jack Trout: Der Autor skizziert große Schlachten und zitiert berühmte Feldherren, leitet Angriffs- und Verteidigungsstrategien daraus ab und veranschaulicht diese durch Beispiele aus der Unternehmenswelt. In zahlreichen Grafiken kombiniert er wie auf dem Reibrett verschiedene Taktiken und erklärt, welches Unternehmen wie, wann und wo agieren sollte. Wie praxistauglich diese Kreuzung aus Business- und Militärhandbuch ist, hängt wohl von den eigenen Ansichten ab: Wer gerne so fährt, wie er Schach spielt, wird sicher zahlreiche Anregungen darin finden. Wir empfehlen das Buch allen Entscheidern, die an die Existenz eines Wirtschaftskriegs glauben und diesen gewinnen möchten. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Für Marketing gut brauchbar Von Torsten Herrmann Strategy Moves ist ein kompaktes, leicht verständliches Strategiebuch und eine sehr gute Einführung in die Vertragung strategischer Kriegsführung in den Unternehmensbereich.

Kurzbeschreibung 14 Strategien, mit denen Sie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens verteidigen und neue hinzugewinnen. Strategy Moves führt Sie mit zahlreichen Beispielen aus der Unternehmenspraxis in die Bedeutung und das richtige Timing strategischer Alternativen für Ihr Unternehmen ein. Die sechs Strategien für den Angriff: - Die Guerillastrategie - Der Ausweichangriff - Der Flankenangriff - Frontalangriffe - Undifferenziertes Einkreisen - Differenziertes Einkreisen Die acht Strategien der Verteidigung: - Warnsignale senden - Zugangssperren aufbauen - Globaler Service - Präventivschlage - Blockieren - Der Gegenangriff - Die Stellung halten - Der Rückzug Und was lernen wir daraus? Die acht Regeln für den Erfolg und was uns japanische Automobilhersteller voraus haben. Dieses Buch ist großartig. So viele strategische Möglichkeiten für ein effektives Marketing in einem Band. Wunderbar. Al Ries (Autor von Positioning.) Zwischen der Geschäfts- und militärischen Welt gibt es viele Parallelen. Man kann klein sein und trotzdem gewinnen. Man kann groß sein und trotzdem verlieren. Vor einer Auseinandersetzung mit einem Wettbewerber ist das Ergebnis nicht klar zu bestimmen, außer einem: Es gibt klare Regeln für den Erfolg und Misserfolg einer Operation. Möchten Sie auf der Gewinnerseite stehen, dann folgen Sie diesen Regeln: - Sie müssen wissen, wie man ein Geschäftsumfeld interpretiert und daraus die richtigen strategischen Entscheidungen ableitet. - Sie müssen wissen, wann der Zeitpunkt für einen Angriff oder die Verteidigung gekommen ist. - Sie müssen wissen, ob das Unternehmen in ein neues Geschäftsfeld investieren sollte oder besser nicht. - Sie müssen wissen, wie der Wettbewerb zu isolieren, zu umgehen oder einzukreisen ist. Wie diese Regeln funktionieren und anzuwenden sind, das erfahren Sie in "Strategy Moves". Dieses Buch ist großartig. So viele strategische Möglichkeiten für ein effektives Marketing in einem Band. Wunderbar. Al Ries (Autor von Positioning.) Dieses Buch ist ein Gewinner. Vasconcellos behandelt umfassend die strategischen Optionen für ein Unternehmen. Es stimuliert die strategische und taktische Vorstellungskraft des Lesers. Garantiert. Philip Kotler (Marketing-Guru) Kein Entscheider sollte dieses Buch missen. Professor Donald Hambrick (Pennsylvania State University) über den Autor Jorge A. Vasconcellos und S studierte zusammen mit Peter F. Drucker an der Columbia University, New York. Er lehrte in Oxford und der London Business School und stand bereits acht Mal auf dem Cover verschiedener europäischer Business-Magazine. Vasconcellos und S hat zahlreiche wissenschaftliche Artikel publiziert und ist erfolgreicher Autor von 13 Büchern. Seine Beratertätigkeit führte ihn in verschiedene Unternehmen, u.a. zu Shell, Microsoft, IBM, KPMG, BP oder zu GlaxoSmithKline. Klappentext "Strategy Moves" führt Sie mit zahlreichen Beispielen aus der Unternehmenspraxis in die Bedeutung und das richtige Timing strategischer Alternativen für Ihr Unternehmen ein. Die sechs Strategien für den Angriff: - Die Guerillastrategie - Der Ausweichangriff - Der Flankenangriff - Frontalangriffe - Undifferenziertes Einkreisen - Differenziertes Einkreisen Die acht Strategien der Verteidigung - Warnsignale senden - Zugangssperren aufbauen - Globaler Service - Präventivschlage - Blockieren - Der Gegenangriff - Die Stellung halten - Der Rückzug Und was lernen wir daraus? Die acht Regeln für den Erfolg und was uns japanische Automobilhersteller voraus haben. über den Autor und weitere Mitwirkende Jorge A. Vasconcellos und S studierte zusammen mit Peter F. Drucker an der Columbia University, New York. Er lehrte in Oxford und der London Business School und stand bereits acht Mal auf den Titelseiten verschiedener europäischer Business-Magazine. Vasconcellos und S hat zahlreiche wissenschaftliche Artikel publiziert und ist erfolgreicher Autor von 13 Büchern. Seine Beratertätigkeit führte ihn in verschiedene Unternehmen, u.a. zu Shell, Microsoft, IBM, KPMG, BP oder zu GlaxoSmithKline.