

## Harvard Business Review. Zarządzanie wzrostem przychodów.

Autor: [Harvard Business School Press](#)

### **Prawdziwe przypadki firm, innowacyjne koncepcje oraz narzędzia stosowane w organizacjach na całym świecie**

Są firmy, które z biegiem czasu zmieniają się w ociężałe molochy. Inne natomiast nieustannie wchodzą na nowe rynki, przejmując funkcjonujące tam organizacje i ich produkty. Kolejne znowu, znajdują dla siebie nieodkryte nisze w istniejących branżach. Które strategie wzrostu są dobre? Czy opłaca się wprowadzać nowe produkty tylko po to, by odbierały rynek tym poprzednim? Jak zapewnić wzrost, gdy firma obcina budżet na inwestycje?

Autorzy zebranych tu artykułów przedstawiają recepty na wzrost, przetestowane w korporacjach działających w branżach starego i nowego przemysłu. Przytaczają wypowiedzi specjalistów do spraw zarządzania, którzy zapewnili swoim firmom dwucyfrowe tempo wzrostu, mimo niesprzyjających okoliczności rynkowych. Opisują prawdziwe przypadki firm utrzymujących się od lat na drodze szybkiego wzrostu przychodów.

Artykuły zawarte w niniejszym zbiorze w wersji oryginalnej ukazały się w Harvard Business Review -- cenionym przez menedżerów, naukowców i przedsiębiorców czasopiśmie, które wydaje jeden z najbardziej prestiżowych uniwersytetów na świecie. Ich autorzy -- zarówno wybitni teoretycy, którzy określili w swych pracach kształt nowych dziedzin nauki, jak i wschodzące gwiazdy o świeżym spojrzeniu na problem wzrostu -- omawiają koncepcje, które jutro mogą stać się częścią Twojego otoczenia rynkowego.

- Siła monopolu -- przypadek hiperwzrostu korporacji Amgen w sektorze nowych leków,
- Tanie innowacje, które procentują -- jak szybko testować nowe pomysły,
- Odświeżane hity -- przedstaw stare produkty w nowym świetle,
- Wzrost organiczny i przez przejęcia -- poznaj mocne i słabe strony obu strategii,
- Wzór na rentowność -- jak osiągać zysk w przypadku nietrafionych produktów,
- Programy wzrostu w globalnych korporacjach -- doświadczenia takich firm, jak: Siemens, Bank of America,

NASDAQ Stock Market.

Spis treści:

**Czas na wzrost**

**Wywiad z dyrektorem generalnym firmy Amgen, Kevinem Sharerem (7)**

**Paul Hemp**

**Wzrost za małe pieniądze (33)**

**Gary Hamel i Gary Getz**

**Darwin i Demon**

**Innowacja w rozwiniętych firmach (57)**

**Geoffrey A. Moore**

**Jak efektywnie sprzedawać zamożnym klientom (71)**

**Paul F. Nunes, Brian A. Johnson I R. Timothy S. Breene**

**Jak wybrać między przejęciem a aliansem strategicznym? (101)**

**Jeffrey H. Dyer, Prashant Kale I Harbir Singh**

**Jak zarobić możliwie najwięcej na swoich klientach? (121)**

**Jacquelyn S. Thomas, Werner Reinartz I V. Kumar**

**Jak dyrektorzy zarządzają programami wzrostu? (143)**

**Kenneth W. Freeman, George Nolen, John Tyson, Kenneth D. Lewis, Robert Greifeld,**

**Wprowadzenie: Ranjay Gulati**

**Nowatorstwo w sferze wartości**

**Logika strategii wysokiego wzrostu (167)**

**W. Chan Kim i Renée Mauborgne**

**O autorach (199)**