

(Pdf free) Wie ein Uhrwerk: So setzen Sie Ihre Business-Ideen erfolgreich um

Wie ein Uhrwerk: So setzen Sie Ihre Business-Ideen erfolgreich um

Von Lena Ramfelt, Jonas Kjellberg, Tom Kosnik
*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufs-rang: #894756 in BcherMarke: Wiley VCH Verlag GmbH / Wiley-VCHVerffentlicht am: 2015-03-18Abmessungen: 9.45 x .55b x 7.72l, .94 Pfund Einband: Taschenbuch192 Seiten | File size: 70.Mb

Von Lena Ramfelt, Jonas Kjellberg, Tom Kosnik : Wie ein Uhrwerk: So setzen Sie Ihre Business-Ideen erfolgreich um before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Wie ein Uhrwerk: So setzen Sie Ihre Business-Ideen erfolgreich um:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Buntes Workbook fr frische Ideen in Produktdesign, Akquise und VerkaufVon Management-JournalDas erste Arbeitsbuch, das garantiert nicht nach Arbeit riecht: "Wie ein Uhrwerk" von Lena Ramfelt, Jonas Kjellberg und Tom Kosnik bricht mit fast allen Konventionen bekannter Management-Ratgeber: Querformat, eine Vielzahl bunter, hufig humorvoller Illustrationen und dann noch die obligatorischen Praxisaufgaben zum Abschluss eines jeden Kapitels. Ist das wirklich ntig? Auf jeden Fall! Sofern Sie mit Ihrem Unternehmen euphorisch gestartet sind und Ihnen gerade etwas die Puste ausgeht, finden Sie in dem Buch die passenden Service-Stationen fr ein Fresh-up der gesamten Organisation. Geschäftsmodell berdenken und dann die Stellschrauben fr Ihren Umsatz neu justieren - das steht auf dem Plan.Neun Variablen fr den Erfolg Ihres UnternehmensInsgesamt neun Stationen haben die Autoren fr das "Unternehmens-Bootcamp" vorgesehen: Vom "Kundenverstdnis" ("den Schmerz identifizieren"), ber den "Wow-Faktor" Ihrer Angebote ("Begeisterung entfachen und messen"), die "Akquise" ("Innovation im Vertrieb sorgt fr bessere Abschlssse"), Ihre "Wettbewerber" ("Lassen sich Ihre Wettbewerber in hervorragende Partner verwandeln?") und das "Team" bis zum "Realitts-Check" Ihrer Planung und der abschließenden "Synchronisation der Zahnrdler."Schwimmen Sie im roten oder blauen Ozean?Tipp: Auch wenn das Buch wegen der freundlichen Aufmachung zum Blttern und Querlesen einldt: Widerstehen Sie der Versuchung. Die Kapitel bauen aufeinander auf. Sie erzielen den besten Nutzen, wenn Sie chronologisch arbeiten. Und keine Angst vor den Praxisaufgaben: Sie mssen weder mit Zahlen jonglieren, noch Multiple-Choice Tests beackern. Vielmehr geht es um kleine Denksportaufgaben etwa zur Identifizierung Ihres Marktes ("roter oder blauer Ozean?") oder auch zur idealen Neubesetzung offener Stellen. Viele dieser Aufgaben lassen sich prima im wchentlichen Meeting mit Ihrer FhrungscREW einstreuen. Fr die Kollegen aus dem Management sicherlich eine willkommene Abwechslung zum gewohnten Jour fixe!Management-Journal - Fazit: "Wie ein Uhrwerk"

ist ein außergewöhnlicher und außergewöhnlich guter Crash-Kurs für Unternehmer, Entrepreneur und Top-Manager, die sich im eigenen Unternehmen mit mittelmäßigen Ergebnissen und Perspektiven nicht abfinden wollen. Oliver Ibelshuser, Management-Journal.de 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gute Aufmachung, aber sonst...
? Von Frank Olbrich vfm-Mainfranken GmbH
Wenn Du ungefähr 10 Jahre alt bist, noch nie was von Marketing, Unternehmensgründung, Akquise und Verkauf gehört hast und genau DAS aber vor hast, dann ist das genau DEIN Buch. Wenn Du bereits ein Unternehmen, oder Team führst, dann wirst Du Dich beim Lesen dieses Buches fragen: Wann kommt endlich mal ein Praxis-Tipp, den ich umsetzen kann. Es wird nur erzählt, dass man beim Vertrieb einen "Wow-Effekt" erzielen muss und dass man am besten ein Team dazu braucht und dass es wichtig ist, dass man Kundenfrequenz hat. Das war Dir sicherlich so nicht klar (ich will aber auch noch nicht zu viel verraten). Und da es ja ein Arbeitsbuch ist, darfst Du Dir auch alle Lösungen und Ideen selbst erarbeiten. Hierfür ist ausreichend Platz, damit Du Dir Notizen machen kannst. Damit Du Dir das alles selbst mal ansehen kannst, hast Du die Möglichkeit, dieses Buch günstig von mir (gebraucht - siehe Angebote) zu erwerben. Viel Spaß dabei und viel Erfolg beim Ausprobieren (hoffentlich klappt auch gleich alles, sonst bist Du nämlich schnell mal pleite).

Produktbeschreibung
So setzen Sie Ihre Business-Ideen erfolgreich um
Broschiertes Buch
So bringen Sie Ihre Geschäftsidee wie ein Uhrwerk zum Laufen! Wollen Sie eine bestehende Geschäftsidee vorantreiben? Oder wollen Sie etwas ganz Neues ausprobieren? Egal was es ist, "Wie ein Uhrwerk" wird Ihnen helfen den Weg zum Erfolg zu beschreiten. Das Besondere an diesem Buch? Es ist ein visuelles, praxisnahes Workbook! "Wie ein Uhrwerk" ist ein Arbeitsbuch für all diejenigen, die nach neuen Geschäftsmöglichkeiten suchen oder mit einer bestehenden erfolgreich weiter wachsen wollen. Entwickelt an der Harvard Business School und an der Stanford University sowie getestet durch zahlreiche Führungskräfte weltweit, bietet es eine Art Bootcamp mit leicht umsetzbaren Schritten, die Unternehmern und Entrepreneur ermöglichen, ihre Business-Ideen zu testen, ihr Potenzial zu beurteilen und sie erfolgreich wie ein gut gelbes Uhrwerk zum Laufen zu bringen. Basierend auf einem revolutionären Framework aus 9 Komponenten bekommen die Leser das passende Werkzeug an die Hand, um ihre Ideen zum Leben zu erwecken und in gewinnbringende Produkte und Unternehmungen umzuwandeln. Jeder dieser Komponenten ist ein Kapitel gewidmet. Arbeitet man sich Kapitel für Kapitel durch das Buch kann eine Strategie geschaffen werden, die garantiert zum Erfolg führt. Wie Zahnrad greifen die Komponenten ineinander und aus einer vielleicht anfänglich kleinen Idee entsteht etwas Großes und Nachhaltiges.

Pressestimmen
"Wie ein Uhrwerk" ist ein außergewöhnlicher und außergewöhnlich guter Crash-Kurs für Unternehmer, Entrepreneur und Top-Manager, die sich im eigenen Unternehmen mit mittelmäßigen Ergebnissen und Perspektiven nicht abfinden wollen. Management-Journal.de Juli 2015
Kurzbeschreibung
So bringen Sie Ihre Geschäftsidee wie ein Uhrwerk zum Laufen! Wollen Sie eine bestehende Geschäftsidee vorantreiben? Oder wollen Sie etwas ganz Neues ausprobieren? Egal was es ist, "Wie ein Uhrwerk" wird Ihnen helfen den Weg zum Erfolg zu beschreiten. Das Besondere an diesem Buch? Es ist ein visuelles, praxisnahes Workbook! "Wie ein Uhrwerk" ist ein Arbeitsbuch für all diejenigen, die nach neuen Geschäftsmöglichkeiten suchen oder mit einer bestehenden erfolgreich weiter wachsen wollen. Entwickelt an der Harvard Business School und an der Stanford University sowie getestet durch zahlreiche Führungskräfte weltweit, bietet es eine Art Bootcamp mit leicht umsetzbaren Schritten, die Unternehmern und Entrepreneur ermöglichen, ihre Business-Ideen zu testen, ihr Potenzial zu beurteilen und sie erfolgreich wie ein gut gelbes Uhrwerk zum Laufen zu bringen. Basierend auf einem revolutionären Framework aus 9 Komponenten bekommen die Leser das passende Werkzeug an die Hand, um ihre Ideen zum Leben zu erwecken und in gewinnbringende Produkte und Unternehmungen umzuwandeln. Jeder dieser Komponenten ist ein Kapitel gewidmet. Arbeitet man sich Kapitel für Kapitel durch das Buch kann eine Strategie geschaffen werden, die garantiert zum Erfolg führt. Wie Zahnrad greifen die Komponenten ineinander und aus einer vielleicht anfänglich kleinen Idee entsteht etwas Großes und Nachhaltiges.
ber den Autor und weitere Mitwirkende
Jonas Kjellberg ist ein Serien-Unternehmer und Wagniskapitalgeber. Er gehörte zur Führungsriege von Skype. Seine Vision und sein Ziel ist, die Lektionen von schnell wachsenden Unternehmen mit den Lektionen von Weltklasse-Universitäten zu verbinden, das Ganze in eine benutzerfreundliche Form zu bringen und es Unternehmern auf der ganzen Welt zugänglich zu machen.
Tom Kosnik ist Professor an der Stanford University. Tom begann seine Laufbahn in Harvard, wo er mit der Arbeit am DDART-System begann und so den Grundstein für dieses Buch legte. DDART - Diagnose, Decision (Entscheidung), Analyse und RealitätsTest - wurde im Lauf zahlreicher Forschungsjahre entwickelt, um Studenten, Unternehmern und Unternehmen zu helfen, neue, aufregende Chancen zu erschließen. Tom Kosnik ist weltweit als Vortragsredner unterwegs, u. a. in USA, Mexiko und China.
Lena Ramfelt promovierte an der Universität von Stockholm. Sie lernte Tom in Stanford kennen, wo die beiden seit 1997 unterrichten. In den Jahren, die sie zusammen verbrachten, sahen sie Silicon Valley wachsen. Dort wurden mehr große, erfolgreiche Unternehmen gegründet als überall sonst auf der Welt. Die beiden befragten, erforschten und sammelten Informationen über diese wachsenden Unternehmen, eines davon war Skype.