

戰略衝刺

90天業績放大的敏捷經營術

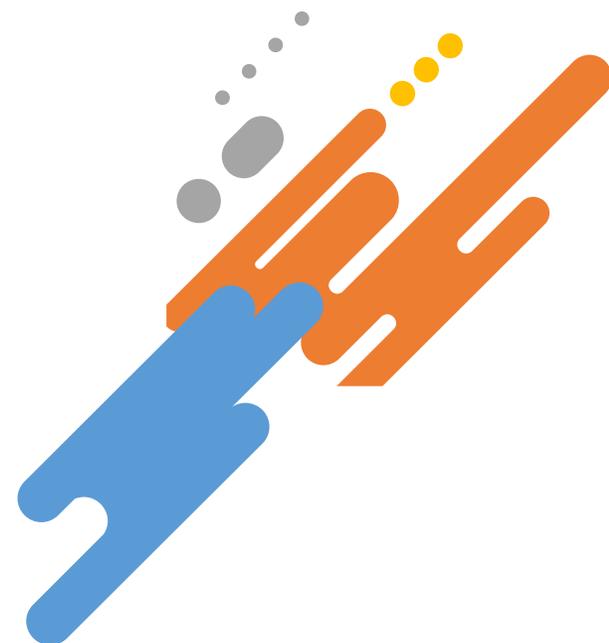
Strategy Sprints:
12 Ways to Accelerate Growth for an Agile Business

賽門·塞維里諾 (Simon Severino) 著



在這本書，你可以學到的**3**件事

- ① 敏捷事業的極簡主義
- ② 品牌思維與行銷策略
- ③ CEO公司營運實務



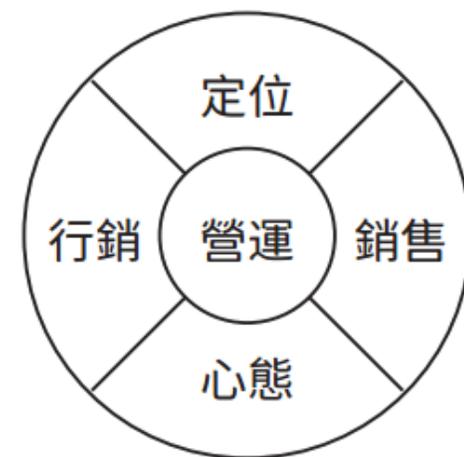
身為企業主/經理人/創業家的你，
你的理想生活是什麼？

當你在忙碌生活中，
迷失方向與工作意義時，
如何找回初衷與熱情？



在日常工作中，通常我們只看小處，
例如行銷、銷售，而非綜觀全局。
你需要即時導航。

本書教你使用**戰略衝刺羅盤**管理你的時間，
幫助你了解事業的所在位置，
以及下一步前進的方向。

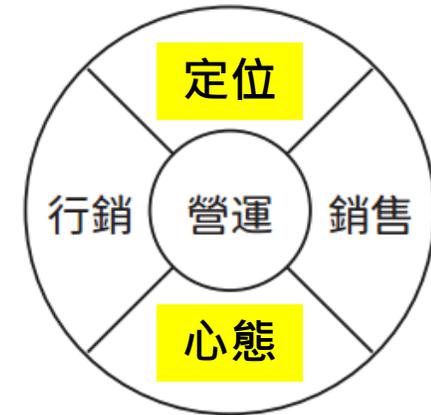
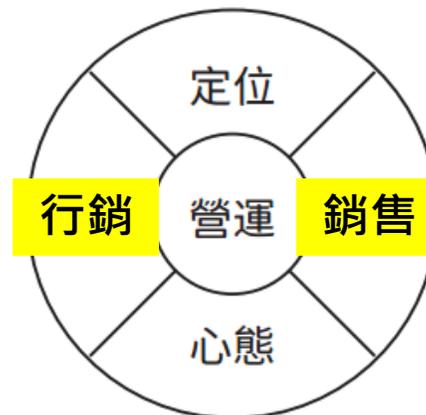
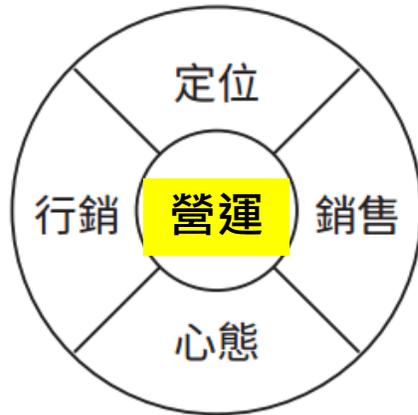


戰略衝刺羅盤 包含1個中心和2個軸

中心：營運

X軸：行銷和銷售

Y軸：定位和心態



每日習慣

每天花10分鐘，從戰略衝刺羅盤中心開始檢視，自己在哪些部分投入時間，問自己：「這是最佳的時間利用方式嗎？我能從中學到什麼呢？」

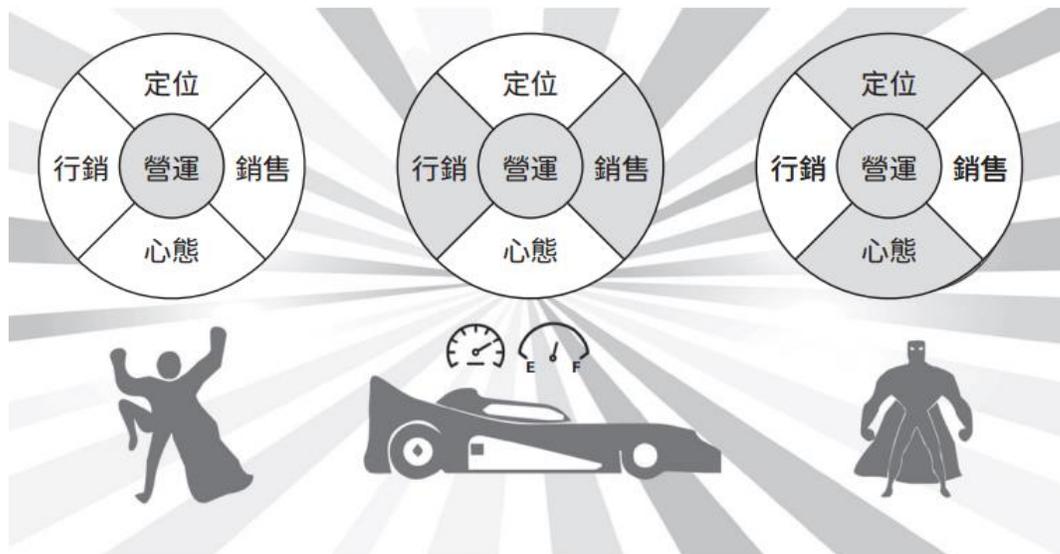
每週習慣

每週花1個小時，檢視戰略衝刺羅盤的X軸，確認銷售數字及顧客需求，以便了解事業的進展情況。

每月習慣

每週花90分鐘，沿著戰略衝刺羅盤Y軸綜觀事業的整體情況，檢視定位與心態，知道目前的方向，適時調整步伐。

戰略衝刺羅盤排除了傳統戰略計畫中無用的部分。 3 個習慣以有意義的工作，讓你的生產力最佳化。



每日習慣：以每次完成一個任務的方式，推動你的業務進展。

每週習慣：就像一台車輛，透過行銷和銷售，帶你前往目標所在的地方。

每月習慣：使你的定位和思維與營運保持一致，這確保每日習慣和每週習慣持續有意義地推動你的敏捷事業。

這本書適合誰

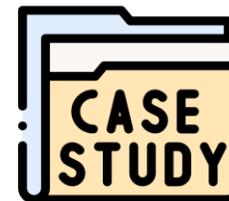
想要突破事業
瓶頸的企業主



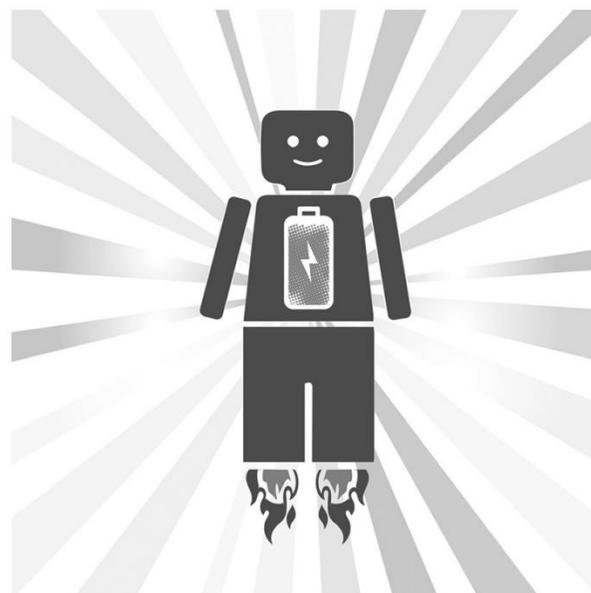
想優化行銷
流程的經理人



對創業及敏捷
事業有興趣者



內容創業者
自媒體業者



圖/電池滿滿且翱翔天際的敏捷事業

如何閱讀這本書

身為企業主/經理人/創業家的你，在辨識出目前公司的所在階段與接下來的成長方向時，先細細思量**商業健身五等級**。幫助你反思數位營運的最適狀態。

第一級

設定你的英雄(顧客)、反派(痛點)與主力商品，然後優化你的網站。

第二級

是該提升自動化與銷售的時間點。

第三級

創造行銷策略，以及在銷售與營運上招募關鍵職缺。

第四級

準備好成長規劃，確認你的客戶滿意你的服務。

第五級

此時請持續最佳化，並完善你的公司與定義你的自由度。



實現你的訊息與品牌 (第2章)

蘋果電腦成功的關鍵之一：廣告！你也可以使用賈伯斯5個說故事的元素，使你的網站從極其無聊的特色功能介紹，變成最好的聚寶盆。

第一步：定義英雄與使命

視覺上，廣告中的人物是一位激勵人心的領袖，其他人渴望成為像他一樣的改變者。

第二步：選定一個反派

Apple 有一個計畫，幫助你擊敗敵人「平凡」，而擁有 Apple 就能使你與眾不同。

第三步：行動呼籲

用號召性用語激發人們改變，並透過 Apple 產品實現這一目標。

第四步：描述成功

具有號召性的人物向世人展現，當你藉由 Apple 不同「凡想」時，你的潛力有多大。

第五步：總結轉變

觀眾提供接下來的故事情節，述說當他們用了 Apple 產品，可能會到達什麼境界。

行銷七要素 (第10章)

與其在各種行銷社群上投資成為通才，不如簡化行銷活動，建立一個可以產生更好結果的系統，進而**以更少的努力實現成長和盈利。**

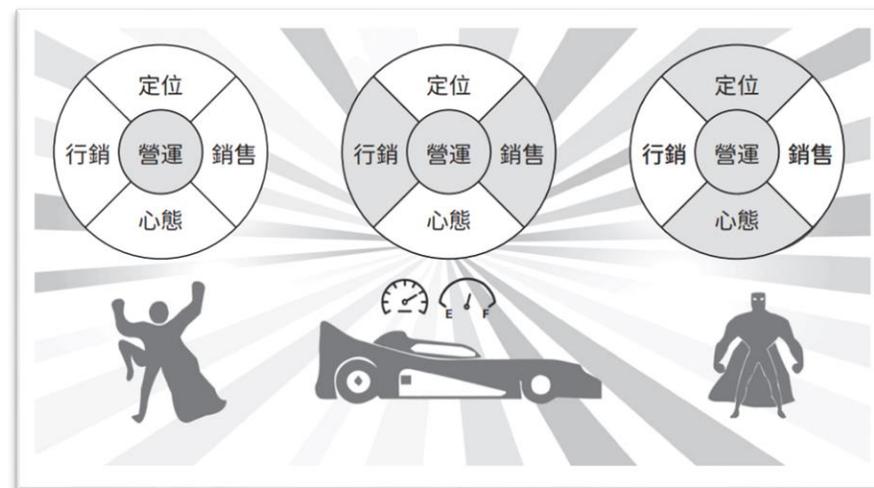


“一個成功的行銷系統，是關於更少的活動及更多的影響。”

以戰略衝刺做即時決策 (第4章)

一間敏捷的公司不是最大、不是最強，也不是最快，卻是最合適的。為了持續不斷監控與調整這種適應度，你需要敏捷的事業，簡單、可靠、快速又適應性強。戰略衝刺羅盤將這些習慣細分成每日、每週和每月的間隔。這個模式會讓你快速了解事業的所在位置、以及你的行進方向，給你信心做出快速的決定。**不要低估習慣的力量，它們可以改變你的生活。**

每日習慣一次完成一項任務。
每週習慣將帶領你與運營部門進行銷售和行銷合作。
每月習慣使你的定位和思維與你的運營保持一致。



圖/戰略衝刺羅盤

你的成長計畫 (第3章)

當事業成長不如預期那般快速時，大多數的企業主會開始嘗試不同方式突圍。在許多情況下，企業主基於恐懼與誤判狀況，會投入金錢尋求解決方案，然而他們未能領會商業上最大的機會領域「**成長槓桿**」。

槓桿一：價格與優惠組合設計

創造單一產品時，考慮你銷售最佳的產品是什麼、你如何為組合包建立價值以訂出名副其實的價格。

槓桿二：銷售時間與銷售率

提升銷售流程。當你與更多客戶交易成功，進行速度更快時，你就拉動了此階段的成長槓桿。

槓桿三：系統化

當你在日復一日的營運中感到迷茫時，問題可能是你正在做著別人可以替你代勞的事情。你必須運用策略招聘員工加入。

槓桿四：生產力指數

以一個你能仰賴的計畫，製作一個能產出結果的預測工具。要在你的事業取得成功，事業成長計畫是不可或缺的。

在你的理想週取得動力 (第6章)

生活並不總是完美無缺，但如果你願意，每週都可以度過理想的一週。藉由四個步驟探索每個理想的一天，如何堆疊起來創造一個理想的一週，**將事業的動力提升到最大限度**。

第一步：規劃你的理想週

從為每一天設定一個目標開始。決定每一天最重要的事項，然後當天只選擇有助於實現這一目標的活動。

第二步：為你的事業創造動力

在你為每一天設立了目標之後，想想構成你一週的元素是什麼。建立這些清單，並加入行事曆。

第三步：在行事曆中添加時間保護機制(time blockers)

將日常目標和商業活動，放進你的理想週行事曆中。擺脫今天必須搞定一切的心態，確信自己有時間做最重要的事。

第四步：注重你的精力模式

在理想週，公司並非停滯不前，建立後無論如何必須虔誠遵守。它是靈活的，會隨著我們和我們的事業需求而變化。

史丹佛大學商學院教授

多位大型企業CEO、暢銷商業書作家盛讚

《戰略衝刺》提供了不僅讓你的事業成長的方法，
還幫助你**聚焦在最重要的事物**，讓你更享受人生。



——《專注力協定》作者／尼爾·艾歐

本書充滿智慧、洞察力、實用工具，助你的生意達到另一個層次，**讓你有策略能在生意上發揮出你想要的影響力**。

——金獎人生教練與《精力無限》作者／賽門·亞歷山大



作者簡介

賽門·塞維里諾 (Simon Severino)

- **諮詢顧問公司** 戰略衝刺執行長與戰略衝刺Podcast 主持人。
- 他的顧問團隊備受 Google、Consilience Ventures、羅氏大藥廠、安進、艾伯維藥品，以及上百家**新創團隊**所信賴。
- TEDx的講者，錄製超過500支Podcast節目，也為《富比士》與《企業家》雜誌撰寫電子商務相關文章。

全區門市均有販售

汐止書坊

(02)2698-5897

新北市汐止區
新台五路一段79號2樓

承德書坊

(02) 2555-5525

台北市大同區
承德路二段81號B1

台中書坊

(04) 2350-5038

台中市西屯區
工業區卅八路189號

台南書坊

(06)213-4413

台南市中西區
大埔街52號

高雄書坊

(07) 336-2918

高雄市苓雅區
成功一路232號15樓



CPC線上書城



誠摯感謝 敬請指導

