

# LEZIONI DI STRATEGIA Cinque regole senza tempo da Bill Gates, Andy Grove e Steve Jobs

Prezzo: **Prezzo di listino** 19,90 € **Prezzo a te riservato** 18,91 €

Codice	9788820370312
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	2 dic 2015
Reparto	LIBRI
Autore	Yoffie David B., Cusumano Michael A.
Editore	Hoepli

## Descrizione

---

Lezioni di strategia riunisce le best practice del management strategico e dell'imprenditorialità nel settore high-tech, offrendo suggerimenti che saranno preziosi sia per i fondatori di start-up sia per i dirigenti d'azienda. Tra il 1968 e il 1976, Bill Gates, Andy Grove e Steve Jobs fondarono tre aziende che avrebbero trasformato il mondo della tecnologia, creando valore per oltre mille miliardi di dollari e cambiando la nostra vita quotidiana. Come hanno raggiunto questi risultati straordinari? Lezioni di strategia ripercorre per la prima volta in parallelo la storia di questi tre imprenditori, i loro successi e insuccessi, i punti in comune e le differenze, rivelando le strategie e le tattiche di business con cui hanno costruito le loro aziende. Da quasi trent'anni David Yoffie e Michael Cusumano studiano questi tre leader e le loro aziende, e in questo illuminante libro rivelano come Gates, Grove e Jobs abbiano adottato un approccio analogo per strategia ed esecuzione, differenziandosi però dalla concorrenza grazie alla focalizzazione su cinque regole. 1. Guardare avanti, ragionare a ritroso: dopo aver deciso dove volevano che le loro aziende si trovassero in futuro, hanno ragionato, all'indietro, per identificare i passi da compiere in vista di quel traguardo. 2. Scommettere in grande, ma senza mettere a rischio l'azienda: i tre Ad hanno accettato enormi scommesse strategiche, ma raramente hanno esposto a rischi eccessivi la redditività delle loro aziende. 3. Costruire piattaforme ed ecosistemi: i leader dell'alta tecnologia hanno costruito piattaforme di settore che stimolassero altre aziende a creare prodotti e servizi complementari che incrementino il valore della piattaforma. 4. Sfruttare il vantaggio e la forza: Gates, Grove e Jobs sono riusciti a trasformare i punti di forza degli avversari in talloni d'Achille; e a schiacciare la concorrenza facendo leva sulle proprie ingenti risorse (dopo averle accumulate). 5. Plasmare l'azienda intorno alla propria ancora personale: la competenza di Gates sul software, la devozione di Grove per la disciplina dei processi, l'ossessione di Jobs per il design: i tre Ad hanno incentrato le proprie aziende sui loro punti di forza, compensando al contempo i loro punti deboli.

### Indice testuale

Prefazione - Introduzione: Come nasce un grande stratega - Guardare avanti, ragionare a ritroso - Scommettere in grande, senza mettere a rischio l'azienda - Costruire piattaforme ed ecosistemi, non solo prodotti - Sfruttare il vantaggio e la forza: praticare sia il judo sia il sumo - Plasmare l'azienda intorno alla propria «ancora» personale - Conclusione: Lezioni per la prossima generazione- Note - Indice analitico - Gli autori

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : [servizioclienti@libriprofessionali.it](mailto:servizioclienti@libriprofessionali.it)

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

