

Marketing Analytics I Uzh

De wereld verandert snel. Om te overleven moet vrijwel ieder bedrijf het huidige businessmodel tegen het licht houden en nieuwe businessmodellen ontwikkelen. En niet één keer, maar eigenlijk voortdurend, want verandering is het nieuwe normaal. Maar waar begin je met het innoveren van je businessmodel? Je hoeft niet zelf vanuit het niets een revolutionair nieuw businessmodel te bedenken. Laat je gewoon inspireren door bestaande modellen die zich al hebben bewezen. Het is veel effectiever om de businessmodellen van succesvolle bedrijven te bekijken en die aan te passen, te combineren en af te stemmen op je eigen product of markt. De kern van dit boek is daarom een uniek overzicht van 55 krachtige en innovatieve businessmodellen. Van het add-onmodel van Ryanair tot het razor-and-blademodel van Nespresso en het abonnementenmodel van Spotify. Na jarenlang onderzoek en bestudering van honderden modellen bleken deze 55 basismodellen te worden toegepast door 90 procent van alle succesvolle bedrijven. In het boek wordt duidelijk uitgelegd wat businessmodelinnovatie is en hoe je het zelf kunt aanpakken. Daarvoor introduceren de auteurs een slimme en eenvoudige methode, de Business Model Navigator, die je in staat stelt meteen met de principes uit het boek aan de slag te gaan. Het boek barst bovendien van de aansprekende cases en voorbeelden. Oliver Gassmann is hoogleraar Innovatiemanagement aan de Universiteit van St. Gallen en directeur van het Institute of Technology Management (ITEM). Hij is een veelgevraagd spreker en adviseert talloze bedrijven binnen en buiten Europa. Karolin Frankenberger is universitair docent aan het ITEM en hoofd van het BMI Lab. Als McKinsey-adviseur hielp ze bedrijven met businessmodelinnovatie en strategische verandering. Michaela Csik was senior adviseur bij het BMI Lab en is nu actief als innovatiemanager bij Holcim Technology.

Oggi è possibile registrare ogni clic, ogni pagamento, ogni telefonata, ogni spostamento, ogni crimine, ogni malattia e una enorme quantità di altre cose – non solo è possibile, viene effettivamente fatto. Enormi quantità di dati che possono essere analizzati per capire che cosa è effettivamente successo. Ma possiamo usare tutti questi dati per qualcosa di ancora più importante, per conoscere le cose che ancora non sono avvenute? È il compito che si prefigge l'analisi predittiva, resa possibile da quelle stesse tecnologie informatiche che consentono la raccolta di enormi quantità di dati. Eric Siegel ne presenta, in tono brillante e con grande efficacia comunicativa, i concetti di fondo e i presupposti, mostrando, sulla scorta di esempi concreti tratti dai settori più vari (dalla finanza alla politica, dall'assistenza sanitaria al marketing), come la tecnologia già oggi consenta di formulare previsioni attendibili di comportamenti individuali. E sì, alcuni supermarket in Inghilterra hanno applicato con buoni risultati l'analisi predittiva per prevedere in che giorno un cliente tornerà a fare la spesa. Le previsioni non sono certezze: l'analisi predittiva non è una sfera di cristallo – e Siegel lo ricorda spesso – ma basta diradare un po' la nebbia che avvolge il futuro per ottenere risultati sorprendenti.

Billy Beane wil met zijn honkbalteam de Major League winnen. Het enige probleem: zijn budget is minuscuul vergeleken met andere teams. Beane komt met een origineel plan. Waar anderen strijden om spelers met een hoog slaggemiddelde of het aantal

binnengeslagen punten, graaft hij dieper in de statistieken en combineert bijzondere spelers tot een winnend team. Moneyball is een spannend en waargebeurd verhaal - en Lewis laat zien hoe je met weinig geld grote successen boekt.

Amazon, Apple, Facebook, en Google zijn vier van de invloedrijkste bedrijven ter wereld. Bijna iedereen denkt te weten hoe ze dat geworden zijn. Bijna iedereen heeft het fout. Over De vier is de laatste twintig jaar ongelooflijk veel geschreven. Niemand beschrijft hun macht en fenomenale succes zo inzichtelijk als Scott Galloway. Hij gaat op zoek naar antwoorden op een aantal fundamentele vragen: Hoe is het De vier gelukt ons leven zo te infiltreren dat ze bijna onmogelijk te vermijden (of te boycotten) zijn? Waarom vergeeft de beurs ze zondes die andere bedrijven zouden verwoesten? Is er, in hun race om als eerste het bedrijf te worden dat een biljoen dollar waard is, nog iemand die de strijd met ze kan aangaan? Op zijn eigen unieke manier, die hem ook een van de meest gevierde business-professoren heeft gemaakt, deconstrueert hij de strategieën van De vier die schuilgaan onder het glanzende oppervlak. Hij laat zien hoe zij – met een niet te evenaren snelheid en bereik – onze fundamentele emotionele behoeftes manipuleren die ons al sinds de oertijd drijven. En hij onthult hoe je deze inzichten kunnen toepassen voor de groei van je eigen bedrijf of carrière. Of je nu de concurrentie met ze wilt aangaan, zaken met ze wilt doen of gewoon in de wereld wilt leven die zij domineren, je moet De vier begrijpen.

"This book explores the possibilities and advantages created by fuzzy methods through the presentation of thorough research and case studies"--Provided by publisher.

Deze introductie tot het strafrecht biedt een grondige kennismaking met het materiële strafrecht, het strafprocesrecht en het sanctierecht. De achtste editie is geactualiseerd naar de stand van de wetgeving per 1 oktober 2020. In het bijzonder heeft de inwerkingtreding van de Wet herziening tenuitvoerlegging strafrechtelijke beslissingen tot veel wijzigingen geleid.

Studieboek op hbo-niveau.

Chris Anderson en David Sally prikken in Corners moet je kort nemen een aantal vastgeroeste mythen door en ze laten zien welke cijfers echt belangrijk zijn. Met statistieken bewijzen ze bijvoorbeeld waarom het veel belangrijker is om een goal te voorkomen dan er een te scoren en dat je veel beter je slechtste speler kunt verbeteren dan een dure superster kopen.

Bij de behandeling van patiënten is het nemen van de juiste beslissingen van levensbelang. Om te bepalen of behandelingen veilig en effectief zijn, is het gebruik van het juiste bewijsmateriaal onontbeerlijk. Evidence-based medicine is een methode om de keuzes die u maakt te onderbouwen met bewijsmateriaal uit betrouwbaar wetenschappelijk onderzoek. In Inleiding in evidence-based medicine wordt op een overzichtelijke manier uiteengezet

wat evidence-based medicine precies inhoudt. Het boek bevat praktische tips over hoe u het beste kunt zoeken naar literatuur met behulp van metzoekmachines, en bespreekt de moderne methoden om artikelen kritisch te beoordelen. Verder komen de evidence-based richtlijnen, het toepassen van bewijs op individuele patiënten en de Cochrane Collaboration aan bod. Deze derde, herziene druk van Inleiding in evidence-based medicine is geactualiseerd en uitgebreid. De nieuwste kennisbestanden en tools die beschikbaar zijn voor de praktische toepassing van evidence-based medicine komen aan bod. Speciale aandacht wordt besteed aan de rol die evidence-based medicine speelt bij de zorg voor individuele patiënten. Dit helpt zorgverleners om in het consult de beste algemene kennis te combineren met patiëntspecifieke overwegingen.

Op een waddeneiland ontmoet een fotograaf op het naaktstrand een jonge vrouw; hij raakt door haar, en haar veel oudere vriend, gefascineerd en stuit zo op een levensgevaarlijk complot. Filmeditie met foto's en dvd over de verfilming.

Fuzzy Methods for Customer Relationship Management and Marketing: Applications and Classifications
Applications and Classifications
IGI Global

Inleidend overzicht van het gehele vakgebied van management.

Studieboek voor het hoger onderwijs.

Geschiedenis van het befaamde Italiaanse scootermerk.

[Copyright: ab9a8b170cbf0243f74efc80b8ac110d](https://www.igi-global.com/ab9a8b170cbf0243f74efc80b8ac110d)