

မာတိကာ

ထိပ်တန်းအဆင့် အောင်မြင်သော ကုမ္ပဏီ

ကျေးဇူးတင်လွှာ
စာရေးသူ၏ အမှာစာ

[အပိုင်း-၁]

၁။ ထိပ်တန်းအဆင့် အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီ	၁၉
၂။ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုတို့၏ဘုရင် Apple ကုမ္ပဏီ	၂၇
၃။ တိကျပြီး၊ အမှားနည်းပါးသည့် မြန်နှုန်းမြင့် Search Engine: Google	၃၇
၄။ e.commerce တွင် နံပါတ် (၁) Amazon.com	၄၇
၅။ Berkshire Hethaway ၏အောင်မြင်မှု	၅၃
၆။ Starbuck Coffee ဘာကြောင့်အောင်မြင်	၆၁
၇။ Coca-Cola သို့မဟုတ် တစ်ကမ္ဘာလုံးကို ပေါက်သွားတဲ့တံဆိပ်	၆၉
၈။ Walt Disney ဘာကြောင့်အောင်မြင်	၈၁
၉။ FedEx ၏ အံ့မခန်းအောင်မြင်မှု	၈၉
၁၀။ ချိုသာချေးနှုန်း ဖော်ရွေသောအပြုံးတို့ဖြင့် အောင်မြင်မှု သရဖူဆောင်းခဲ့သည့် Southwest လေကြောင်းကုမ္ပဏီ	၉၉
၁၁။ General Electric ဘာကြောင့်အောင်မြင်	၁၀၉

[အပိုင်း-၂]

၁၂။ ဈေးကွက်ရေးရာ မဟာဗျူဟာများ	၁၁၉
၁၃။ ယှဉ်ပြိုင်မှုအခွင့်သာရေး ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ	၁၃၁
၁၄။ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းနှင့် ကြော်ငြာခြင်းဗျူဟာ	၁၄၃
၁၅။ လူထုဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်မှုဗျူဟာ	၁၅၁
၁၆။ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်သုံးသပ်မှု အကဲဖြတ်မှုနှင့် ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ	၁၅၈
၁၇။ အခြေခံယှဉ်ပြိုင်အား ကောင်းမွန်စေသည့် မဟာဗျူဟာများ (Cost Leadership, Differentiation, Focus)	၁၆၆
၁၈။ တန်ဖိုးစည်းမျဉ်း မဟာဗျူဟာသုံးရပ်	၁၇၁
၁၉။ ဈေးကွက်ခေါင်းဆောင် မဟာဗျူဟာများ	၁၇၅
၂၀။ ဈေးကွက်စိန်ခေါ်သူ မဟာဗျူဟာများ	၁၈၈
၂၁။ ဈေးကွက်နောက်လိုက် မဟာဗျူဟာများ	၁၉၅
၂၂။ ဈေးကွက်နိချာ မဟာဗျူဟာများ	၂၀၂
၂၃။ ဖောက်သည်ရွေးချယ်မှုနှင့် ပြိုင်ဖက်ရွေးချယ်မှု မဟာဗျူဟာ	၂၀၉

[အပိုင်း-၃]

၂၄။ ဈေးကွက်ကို ဦးဆောင်လွှမ်းမိုးနိုင်သော နည်းဗျူဟာများ	၂၁၇
၂၅။ အရည်အသွေးပိုမိုကောင်းမွန်မှုဗျူဟာ	၂၂၁
၂၆။ ပိုမိုကောင်းမွန်သောဝန်ဆောင်မှုဗျူဟာ	၂၂၆
၂၇။ ပိုမိုကောင်းမွန်သော၊ ချိုသာသောဈေးနှုန်းဗျူဟာ	၂၃၂
၂၈။ ဈေးကွက်ဝေစုဗျူဟာ	၂၄၀
၂၉။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲလွယ်မှုနှင့် ဖောက်သည်ကိုအာရုံထားခြင်းဗျူဟာ	၂၄၈
၃၀။ ကုန်စည်စဉ်ဆက်မပြတ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေခြင်းဗျူဟာ	၂၅၅
၃၁။ ကုန်စည်ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်းဗျူဟာ	၂၆၂
၃၂။ မြင့်မားတိုးတက်သောဈေးကွက်ကိုဝင်ရောက်ခြင်းဗျူဟာ	၂၆၉
၃၃။ ဖောက်သည်တို့၏မျှော်လင့်မှုကို မြင့်မားပိုလျှံစေခြင်းဗျူဟာ	၂၇၆

[အပိုင်း-၄]

၃၄။ အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီတို့၏ ဝိသေသလက္ခဏာများ	၂၈၃
၃၅။ ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏သော့ချက်များ (၁)	၂၈၉
၃၆။ ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏သော့ချက်များ (၂)	၂၉၅
၃၇။ ခေတ်သစ်မန်နေဂျာတို့၏ အဓိကတာဝန်ခုနစ်ရပ်	၃၀၁
၃၈။ ပိုတော်သည့်မန်နေဂျာ	၃၀၉
၃၉။ အလုံးစုံအရည်အသွေးစီမံမှု (TQM)	၃၁၇
၄၀။ ပြောင်းလဲလာသော အရည်အသွေးစီမံမှုအမြင်များ	၃၂၆
၄၁။ အနာဂတ်အမြင်ရှိတဲ့မန်နေဂျာ (၁)	၃၃၃
၄၂။ အနာဂတ်အမြင်ရှိတဲ့မန်နေဂျာ (၂)	၃၄၀
၄၃။ ရောင်းချခြင်းနှင့် အရောင်းစီမံမှု	၃၄၅
၄၄။ အရောင်းအဖွဲ့၏ စွမ်းဆောင်ရည်တိုးတက်မြှင့်မားစေမည့် မဟာဗျူဟာ ကိုးရပ် (၁)	၃၅၂
၄၅။ အရောင်းအဖွဲ့၏ စွမ်းဆောင်ရည်တိုးတက်မြှင့်မားစေမည့် မဟာဗျူဟာ ကိုးရပ် (၂)	၃၅၇
၄၆။ ဖောက်သည်တို့ စိတ်ကျေနပ်စေရေး	၃၆၃
၄၇။ လေးစားမှုနှင့်မန်နေဂျာ	၃၇၄
၄၈။ ယနေ့ခေတ်မန်နေဂျာ၊ ပြင်းထန်သောယှဉ်ပြိုင်မှုနှင့် ဒိုင်မင်းရှင်းငါးရပ်	၃၈၀
၄၉။ ခေါင်းဆောင်မှုကျင့်စဉ်များ	၃၈၇
၅၀။ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်	၃၉၄

ကိုးကားစာရင်း ၄၀၅