第一图书网, tushu007.com

<<开放型商业模式>>

图书基本信息

书名：<<开放型商业模式>>

13位ISBN编号：9787100067980

10位ISBN编号：7100067987

出版时间：2010-11

出版时间：商务印书馆

作者：亨利·伽斯柏

页数：254

译者：程智慧

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

每个人都知道创新作为商业核心的必要性。
那些没有创新的公司必然消亡。
这可不是什么新闻。
然而，在目前的环境下，要使创新富有成效，你必须使创新越来越开放。
为了使创新更为开放，你必须比简单地寻找创意或者把自己的创意许可给别人经营做得更多；你必须创新公司的商业模式、赢利模式，以及获得属于自己的那部分价值的方式。
这确实是全新的挑战：这项工作不能完全授权给研发机构的负责人或首席技术官。
商业模式创新是每一位高级管理人员的工作，特别是那些从事常规管理、销售、商业开发、法律（特别是知识产权）、金融新产品和过程开发的高级管理人员。
创新通常代价不菲，但如果顾虑代价可能会导致创新停止。
问题的关键是通过扩展商业模式，以使创新在成本、时间和风险管理方面更有效。
本书说明了一个组织如何在开放创新的年代里繁荣昌盛。
开放式创新（open Innovation）意味着公司应该更多地在本行业内采用外部创意和技术，也允许其他公司采用本公司未利用的创意和技术。
这要求每一个公司进一步开放商业模式，以使更多的外部创意和技术流入本公司，也允许更多的内部创意和技术流出本公司。

第一图书网, tushu007.com

<<开放型商业模式>>

内容概要

创意无处不在，人人都可以从中发现和获得价值，你准备好了吗？ 由于有用的知识已不再集中于少数几个大的组织机构手里，因此作者在本书中提出，商业领导人必须采纳一种全新的开放型商业模式。在运用这些模式时，除了紧盯住那些能给公司带来效益的创意、知识产权以及未被其他公司采用的专利外，公司的目光还必须向外扩展。

在本书中，作者诠释了“如何在开放的创新环境中赢利”。

他提出，为了使创新更为开放，公司不得不运用多种方式管理知识产权。

另外，他给出了一个评估公司目前商业模式的模型，同时阐明了在创建开放型模式中如何克服常见的困难。

作者也研究了有效的知识产权保护带给创新中间市场的；中击。

他介绍了一种新角色——促进公司有权使用国外技术的创新协调人。

同时，他也描绘了那些将商业模型重点放在创新和知识产权保护上的公司的概况。

书中采用大量事例展示了那些采用开放型商业模式的公司的优势，包括IBM、宝洁和Air ProductS等公司。

这些事例的研究结果可为那些苦觅开放型商业模式的组织机构提供有益的借鉴，其中包括： 令如何获得开拓新的收入来源的经验 命运用这些方法衡量公司是否在更开放的道路上前进 令在公司和客户内部逐步扩大开放型商业模式应用范围的战略 这些重要的资源可为经理人提供大量的将创新和知识产权管理联系起来的路线图。

通过有效地掌握开放型商业模式，公司可从创意和技术中发现和获得价值。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

亨利·伽斯柏，加利福尼亚大学伯克利哈斯商学院兼职教授，哈斯商学院开放式创新中心执行理事。他的前一本书《开放式创新》（Open Innovation），被美国国家公共广播电台All Things Considered 节目评为2003年年度最佳商业书籍。

第一图书网, tushu007.com

<<开放型商业模式>>

书籍目录

致谢序言第一章　开放商业模式的必要性第二章　开放式创新之路第三章　商业模式的新环境第四章　知识产权对商业模式的影响第五章　提升商业模式的结构第六章　创新中介第七章　基于知识产权的商业模式第八章　商业模式的转变注释作者简介

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

然而，类型四公司依旧把研发活动集中在目前和毗连的领域。
因此，类型四模式缺乏一些表面上毫无关联的领域的创新保护，容易受到这些领域内其他创新的侵犯。
从组织结构来看，创新成了一种多功能的活动。
现在，与工程或研发相似，市场功能也参与到创新中来。
不再完全依赖于新项目的销售投入，针对在当前的市场与潜在市场中的当前顾客与潜在顾客的系统调查是创新程序的一个组成部分。
完整的商业案例都可以制定成为创新机会的备选方案，其中，财务部门在形成和修改这些方案的过程中扮演着一个重要的角色。
这样，类型四公司可以作出长远的规划，从一堆新项目中评估其长期的研发投资财务风险。
对于类型四公司而言，知识产权管理具有了一种具备自身金融和组织目标的商业功能。
知识产权被视为另一类公司资产。
创造并保护知识产权的成本按照拥有知识产权的所获收益来衡量。
知识产权预算是和负责管理知识产权预算的员工一起制定的。
现在，公司一般都制定了知识产权图解，通过购买外部知识产权和专利来帮助改善公司价值链的薄弱环节。
公司不用的技术有时候会向外转让以获得一定的额外收入。
类型四公司的例子包括许多有着固定法人研发活动的工业公司。
例如，RealNetworks公司积极地使用外部技术，同时也使用自己的技术，该公司就属于类型四的公司。
许多与创业阶段的生物技术领域的公司以及一些大学的附属公司开始更密切合作的药业公司也属于这种类型。
食品公司也正在朝这个类型转变。
随着一些银行和金融机构更系统地向它们的顾客和市场征求创新创意，它们也属于类型四公司。
新成立的技术公司竭尽全力地与外面的公司进行合作，致力于从一种技术转变为另一种技术，这些公司也属于类型四公司。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

伽斯柏有关开放创新的著作是关于创新和创造新的增长点的最重要、最有见解的作品。
本书是作者另一本奠基之作，它能够帮助经理人理解如何在新的开放式环境中取得成功。
——哈佛商学院教授、The Innovator ’s Dilemma一书作者　　克莱顿·M.克里斯滕森　　为了持续发展和保持卓越，公司必须不断在创造市场商业价值方面进行创新，也就是商业模式的创新。
为了获取最大的价值，商业模式必须越来越开放。
本书讲述的就是如何创造这样的模型，并且解释了其间可能碰到的障碍以及克服的方法。
——IBM技术战略和创新副总裁 Irving Wladwsky-Berger　　商业模式创新是一种重要的将商业模式差异化和将计划付诸实践的途径。
在本书中，亨利·伽斯柏彻底地对传统商业模式进行了再思考，这本书是那些想要理解如何在21世纪环球经济中创新的人的必读之作。
——知识风险公司创始人和CEO 内森-梅尔沃德

第一图书网, tushu007.com

<<开放型商业模式>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com