

<<创新的赢利模式>>

图书基本信息

书名：<<创新的赢利模式>>

13位ISBN编号：9787111260974

10位ISBN编号：711126097X

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：纪永英

页数：143

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>

<<创新的赢利模式>>

前言

商业模式：企业的“幸福”基因 当今企业之间的竞争，不是产品之间的竞争，而是商业模式之间的竞争。

——现代管理学之父彼得·德鲁克 不幸的家庭各有各的不幸，幸福的家庭大体相似。

对于企业而言，失败的企业各有不同，成功的企业却大体相似。

因为成功的企业有着相同的基因，即合理的商业模式。

2000年，互联网遇到了前所未有的寒冬，泡沫的破碎让一大批没有实际价值、经不起推敲的网络明星企业归于沉寂。

当年登陆纳斯达克的网易，股价连续9个月跌破1美元，甚至在2002年被停牌；搜狐由于“登”不逢时，也没有得到意料之中的收获。

对此，新浪“教父”王志东描述：“短短一年内，中国互联网就从狂热到剧冷，从热捧到抨击，从掌声到唾骂，从得意到失意，走完了两个极端之间的全部历程。

” 在中国互联网一片喧嚣浮躁中，它们在风险投资的鼎力支持下上市；在中国概念股渐渐退烧之时，由于没有清晰的商业模式而备受冷落。

此后，网易暂时放弃新闻，主攻短信和网络游戏，搜狐转走广告和网游结合之路，才得以辉煌依旧，并且保持一种真实的繁荣。

原时代华纳首席技术官迈克尔·邓恩在接受美国《商业周刊》采访时说：“一家新兴企业，它必须首先建立一个稳固的商业模式，高技术反倒是次要的。

在经营企业的过程中，商业模式比高技术更重要，因为前者是企业能够立足的先决条件”。

有资料显示，当今中国创业型企业的失败，23%是因为战略的失误，28%是因为执行的问题，而高达49%的失败是因为没有找到适合自己的持续赢利的商业模式。

如今，面对雄心勃勃的创业者，风险投资抛出的第一个问题必定是：“你的商业模式是什么？”几乎每个人都确信，商业模式是企业成功的一半。

然而对于什么是商业模式，人们却未必了解。

1995年，当第一笔50万美元投资所剩无几时，亚信决定重新寻找风险投资。

1997年10月，亚信CEO田溯宁遇到硅谷最著名的风险投资顾问之一罗伯森·斯蒂文，后者问田溯宁：“亚信的商业模式是什么？”不知所以的田溯宁反问罗伯森：“什么是商业模式？”作为CEO的田溯宁竟然不知道什么是商业模式，罗伯森感到奇怪之余，仍向其做了形象的解释：“一块钱通过你的公司绕了一圈，变成一块一，商业模式是指这一毛钱在什么地方增加的。

” 简言之，商业模式就是企业赢利的途径和方法。

一种包含了一系列要素及其关系的概念性工具，用以阐明某个特定实体的商业逻辑。

企业生存，有着一些必需的要素：资本、人力、产品、市场、商业模式、技术、贸易等，但决定企业成败的因素中，当首推商业模式。

商业模式是一个企业创造价值的核心逻辑，也是企业在给定环境中实现既定的财务目标所需要的内部活动和能力。

它是一种系统的设计，用于衡量和打造一个企业的健康状况和赢利方法。

虽然是一个新颖的名词，在20世纪90年代才被广泛使用，但商业模式在人们的商业活动中的运用却由来已久。

有地图者不迷路，有模式者不盲目。

商业模式的成功，造就了许多伟大的企业。

20世纪50年代肯德基的快餐连锁，60年代沃尔玛的零售连锁，70年代联邦快递隔夜交货的速递方式，80年代戴尔的直销战略，90年代亚马逊的电子商务……都是商业模式的最佳典范。

<<创新的赢利模式>>

内容概要

本书精选以商业模式制胜的八个案例，包括领跑电子商务的阿里巴巴、皮鞋制造商奥康、汽车制造商比亚迪，还有新兴行业——中文搜索排头企业百度、网游鼻祖企业盛大、小企鹅承载大梦想的腾讯，以及书写创意神话的新媒体企业分众传媒和开辟蓝海的太阳能产业皇明太阳能。它们身处不同行业，经营着千差万别的业务，却有着相同的成功基因，即选择了正确的商业模式。本书就是分析它们商业模式的创新所在，为企业赢利模式的创新提供借鉴。

<<创新的赢利模式>>

书籍目录

前言 商业模式：企业的“幸福”基因 阿里巴巴：领跑电子商务 腊梅，绽放在互联网寒冬 中国特色的B2B模式 “让天下不再有难做的生意” 六足鼎立的电子商务版图 组合连贯的招数最有效
 与资本共舞的教科书 相关链接 MY8848：危如累卵下的迷茫 信用：电子商务发展的壁垒分众
 传媒：概念也是生产力 电梯里的绝妙灵感 创意制胜：“无聊”即利润 市场与资本，一个都不能少
 合纵连横：决胜于半步之间 相关链接 聚众传媒：合并是最好的选择 准确定位，成功的第一步
 百度：搜索改变生活 创业，正当时 百度一下，你就知道 竞价排名：以资金论英雄 创新才是“硬道理”
 百度离破产只有30天 相关链接 Google：“革命”尚未成功 专注，成功最好的捷径
 皇明太阳能：新产业创造者 当阳光照进现实 扮演“太阳能教教主” 共振效应：与产业同行
 借势环保：意识流的蝴蝶效应 相关链接 万燕悖论：先驱变先烈 蓝海，和竞争依然有关
 盛大网络：游戏就是是价值 网络，想说爱你不容易 快人一步的传奇 软硬兼施：整合硬件与软件
 破釜沉舟：神秘的CSP 相关链接 被“魔兽”咬了一口：九城的代理之痛 网络的未来在自主、
 腾讯科技：小企鹅，大平台 不仅仅是模仿 腾讯三大法宝 平台上的进攻 QQ的“大而全”
 相关链接 替代就在眼前：MSN登陆危机 大有可为：互联网创意产业 奥糜皮鞋：挖掘产业链
 规模效益：从单飞到集群开发 眼光要望向“高处” 流行的，才是最好的 鞋子合不合适，只有脚知道
 相关链接 换标记：双星品牌之殇 新思维+传统行业—新模式 比亚迪：相关的多元化 是王者，也是新贵
 技术是原动力 产业选择：形散神不散 模仿才能胜出 相关链接 不想说再见：奥克斯造车记 蓝海战略：更是价值创新

<<创新的赢利模式>>

章节摘录

阿里巴巴：领跑电子商务 在《天方夜谭》中，一贫如洗的樵夫阿里巴巴一句“芝麻开门”后，通往财富的大门为其打开，从此他过上衣食无忧、幸福美满的生活。

而在.com盛行的21世纪，一位叫做马云的离职教师，带领他的阿里巴巴一路占领B2B制高点，统治了中国电子商务的半壁江山，成为全球最大的网上交易市场。而马云本人也成为50年来第一位《福布斯》封面人物的中国企业家。

成功一定有方法，失败一定有原因。

当被问及成功关键时，马云毫不犹豫地回答：在正确的方向上坚持。

方向正确，往往会出现事半功倍的皆大欢喜；而方向失误，则会酿成事倍功半，甚至背道而驰的惨剧。

找到正确的方向，就迈出了通向成功的坚实一步。

腊梅，绽放在互联网寒冬 1995年，是一个知识分子急需重新证明自身价值的年代，此时身为教师的马云表现出了“敢为天下先”的气魄，已留校任教的他放弃了教师的坦途，随着“下海”大潮朝一个全新的方向出发了。

海博翻译社是马云试水商海迈出的第一步，“我在学校接触的都是书本上的知识，很想在实践中辨明是非真假。

所以我打算花10年工夫创办一家公司，再回学校教书，把全面的东​​西传授给我的学生。

” 人生的际遇起起伏伏，难免会出现峰回路转、柳暗花明的时刻，最明智的做法就是走好脚下的路，这样，机会自然会不期而遇。

在马云的努力下，海博翻译社从最初的不入敷出，发展成杭州闻名遐迩的翻译社，此时，与杭州市政府的一次合作，让马云踏上了美国之行，也为他铺就了通往网络世界的道路。

<<创新的赢利模式>>

媒体关注与评论

当今企业之间的竞争，不是产品之间的竞争，而是商业模式之间的竞争。
——现代管理学之父 彼得·德鲁克

<<创新的赢利模式>>

编辑推荐

什么是商业模式？

硅谷最著名的风险投资顾问之一罗伯森·斯蒂文形象的解释商业模式，那就是“一块钱通过你的公司绕了一圈，变成一块一，商业模式是指这一毛钱在什么地方增加的。

” 有资料显示，当今中国创业型企业的失败，23%是因为战略的失误，28%是因为执行的问题，而高达49%的失败是因为没有找到适合自己的持续赢利的商业模式。

没有夕阳的产业，只有夕阳的企业，没有夕阳的企业，只有夕阳的思想。

<<创新的赢利模式>>

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>