第一图书网, tushu007.com

<<云>>

图书基本信息

书名：<<云>>

13位ISBN编号：9787111351016

10位ISBN编号：7111351010

出版时间：2011-6

出版时间：China Machine Press

作者：Timothy Chou

页数：199

译者：程源

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

内容概要

这是一本讲述商业模式的先锋图书。
作者拥有在斯坦福大学多年的授课经验，从商业视角讲述云计算的商业模式。
该书是一本优秀易读的介绍云计算的图书，为那些想了解云计算服务下的销售或购买模式的读者提供了一个全新的视角。
本书还为读者配有丰富的案例和故事，使你阅读更有趣。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作为Oracle On
Demand主席的周教授写了《云：7种清晰的商业模式》这本书。
他已经在斯坦福大学做了超过15年的讲师，最近又开设了一门关于服务软件的课程，目前也在清华大学讲授课程。

书籍目录

读者评价
编委会
总序
前言
第1章　“十一精英”
　软件的成本
　Concur
　Salesforce.com
　RightNow Technologies
　Kenexa
　Taleo
　DealerTrack
　Vocus
　Omniture
　Constant Contact
　Successfactors
　Netsuite
　小结
第2章　七德七罪
　模式一：传统
　模式二：开源
　模式三：业务外包
　模式四：混合型
　模式五：混合型+
　模式六：服务形式的软件
　模式七：互联网
　小结
第3章　银弹（高招）
　应用频谱
　数据库架构
　测试/质量保证
　关于CEMLI
　账单：多些，再多些
　戈德堡规则
　小结
第4章　平稳操作
　在暴雨前做好准备
　可用性再高也不过分
　问题其实没有那么多
　关于性能
　快速改变的艺术
　里迪的规则
　小结
第5章　公有云平台
　亚马逊

谷歌
Facebook
Salesforce.com
NetSuite
太阳微系统
小结
第6章　私有云平台
物理情况
你需要有电力
位置独立及应用
微软
AT&T公司
NTT Europe Online
IBM公司
惠普
小结
第7章　谁在电梯里
面向市场营销云计算
博客
搜索
电子邮件
出名的途径：社交网络
度量
小结
第8章　食人者：汉尼拔
销售模式四
销售模式六
销售人员报酬
间接渠道
开始运行
魔术数字
小结
第9章　拿钱来说话
企业计量
收入确认
合同
服务水准协议
让它运转起来
财务分析
小结
第10章　组织以人为本
合适的员工，正确的阶段
合适的员工
正确的文化
正确的组织形式
小结
第11章　下一步怎么办

软件即答案
专业分工
工作的世界
深度网络
人+信息
小结
第12章　软件业的新生
致谢
译者后记

章节摘录

版权页：插图：这种模式的优势在于，软件不需要被重新设计。
并且从销售的角度来说，由于传统的许可证模型仍被保留，人们仍旧可以使用自己现有的销售渠道。
这种模式并不是“自相残杀”的，事实上，销售团队的报酬不仅取决于许可证的销售情况，同时包括第一年服务收费的提成，对按需软件而言，这一服务费用几乎是软件售价的两倍。
另外，在这种模式下，由单一卖家提供完整解决方案，这与传统的软件公司相比也具有明显的竞争优势，因为传统公司需要向合作伙伴寻求解决方案。
最后，通过这种将软件许可证和服务剥离开来的模式，已经购买了这种软件的消费者所拥有的全部已建库存都面向企业敞开。
许多情况下并不指定给购买了许多软件的消费者某一特定的传统软件销售人员，因为消费者已经购买了他们能够消化的全部软件——这也是一个有意思的悖论。
当然任何模式都有其不足。
其他的软件销售渠道并不认同模式四，它们将销售过程设为“实体包装”的模式，并且视新进入市场的卖家为竞争性对手。

媒体关注与评论

对于将要迈入软件业的企业家、高级管理者和创新者来说，《云：7种清晰的商业模式》是一本必读书和速成教材。

——Subrah Iyar，美国网迅公司创立者周晨光做了一个巧妙的工作，他点亮了软件业正在进行的革命和它背后的动力。

书中还有商业范例、经济学和实践内容。

如果你想成功地改造你的企业，想在新世界占据有利的竞争位置，本书是必读的。

——迈克尔·罗伯茨。

哈佛商学院创业研究执行董事周晨光写成了一本独特的关于软件经济学的书。

通过展示每一个利益相关者的核心观点，本书能让你更好地理解和从容面对当今不断变化的软件业及其服务业！

极力推荐！

——沃纳·沃格尔，亚马逊首席技术官

编辑推荐

《云:7种清晰的商业模式》花一天时间阅读此书，足以让你在软件行业里闯荡多年!

第一图书网, tushu007.com

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