

<<赢利锦囊36计>>

图书基本信息

书名：<<赢利锦囊36计>>

13位ISBN编号：9787560955056

10位ISBN编号：7560955053

出版时间：2009-7

出版时间：华中科技大学出版社

作者：朱彤 编

页数：211

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>

## 前言

什么是赢利模式？

赢利模式说白了就是企业赚钱的方法！

这个赚钱的方法决定了企业的生死、决定了企业财富价值的等级、决定了企业核心竞争力、决定了企业的未来、决定了企业的一切。

也就是说，没有赚钱的方法，即没有赢利模式的企业是没有任何“钱途”可言的。

无论现在企业的规模有多大，如果找不到正确的、合适的赢利模式，企业注定将成过眼烟云，如昙花一现。

本书综合了目前最流行、最实用的各种赢利模式，经过详尽的调查、收集、整理，最终归纳出：价值链、客户、渠道、资源、知识、巨型、组织、产品等八大赢利模式。

通过对每一模式进行细分，最终形成36种比较实用、可操作性强的细节赢利模式，并针对每一细节赢利模式的特点，多方引用国、内外的经典案例加以详细讲解，内容全面、丰富，文字通俗流畅，为力求发展的各企业提供了切实可行的“36计”。

参加本书初稿编写的人员有朱彤、邢有涛、王洋、王彬，书稿由朱彤统稿。

囿于作者学识水平有限，书中疏漏在所难免，敬请方家和读者指正。

## <<赢利锦囊36计>>

### 内容概要

什么是赢利模式？

赢利模式说白了就是企业赚钱的方法！

这个赚钱的方法决定了企业的生死、决定了企业财富价值的等级、决定了企业核心竞争力、决定了企业的未来、决定了企业的一切。

也就是说，没有赚钱的方法，即没有赢利模式的企业是没有任何“钱途”可言的。

无论现在企业的规模有多大，如果找不到正确适合的赢利模式注定将成过眼烟云、如昙花一现……

## &lt;&lt;赢利锦囊36计&gt;&gt;

## 书籍目录

价循链螟式锦囊妙计一：主攻价值链某个环节——价值链分拆模式锦囊妙计二：扬己所长，生产外包——价值链挤压模式锦囊妙计三：别让合作伙伴拖后腿——介值铡彦补模式锦囊妙计四：携手合作降低成本——价值链重新整合模式客户模式锦囊妙计五：放弃不赢利的客户——利润转移模式锦囊妙计六：差异化、个性化的服务——微型分割模式锦囊妙计七：店大欺客，客大欺店——权力转移模式锦囊妙计八：客户到底是谁——重新定位模式渠厦模式锦囊妙计九：销售可以多路出击——渠道倍增模式锦囊妙计十：一站购齐多种商品——渠道集中模式锦囊妙计十一：直接卖到顾客手中——无中间商模式锦囊妙计十二：提供“扎堆”的平台——配电盘模式锦囊妙计十三：做“地头蛇”——区域领先模式’姿源模式锦囊妙计十四：掌握稀缺资源以助成功——优势资源模式锦囊妙计十五：大树底下好乘凉——寄居蟹模式锦囊妙计十六：把一件事做精——资源整合模式锦囊妙计十七：像创业时那样节俭——创业家模式知识模式锦囊妙计十八：积累经验，提高利润——经验曲线模式锦囊妙计十九：由产品了解客户——从产品到客户模式锦囊妙计二十：经营无形资产——从经营到知识模式锦囊妙计二十一：把知识变成产品——从知识到产品模式巨型模式锦囊妙计二十二：胜利大逃亡——走为上模式锦囊妙计二十三：邻居也来抢J尔的地盘——趋同模式锦囊妙计二十四：建立标准的是老大——行业标准模式锦囊妙计二十五：新技术改天换地——技术改变格局模式组织模式锦囊妙计二十六：更能赢利的职能——技能转移模式锦囊妙计二十七：最大接触外界——从金字塔到网络模式锦囊妙计二十八：强化战略性强项——基石建设模式锦囊妙计二十九：把信息变成数字——数字化企业模式产品模式锦囊妙计三十：有品牌才值得信任——从产品到品牌模式锦囊妙计三十一：集中开发拳头产品——卖座大片模式锦囊妙计三十二：多次利用产品获利——利润乘式模式锦囊妙计三十三：高中低档产品都要有——金字塔模式锦囊妙计三十四：帮客户解决问题——客户解决方案模式锦囊妙计三十五：快鱼吃慢鱼——速度创新模式锦囊妙计三十六：后续产品和服务赢利——售后利润模式

## 章节摘录

在20世纪70年代和80年代，一流的计算机制造商IBM和DEC涉足整个生产过程的价值链，从散件制造、操作系统设计、应用软件开发到组装和分销。

但到了90年代，一些新生的公司则致力于价值链某个具体的方面，从而创造了不同寻常的价值，如英特尔公司在微处理器方面、微软在操作系统和应用软件方面、康柏在硬件制造方面。

戴尔先于其他竞争者，认识到进一步细分和分散计算机价值链的机会。

戴尔是专门从事成品组装和销售的公司。

事实上，戴尔公司不是一个计算机制造商，而是一个计算机“组装者”。

通过这种价值链分拆，戴尔公司开发了一种优越的、低成本的生产模式。

它从当地供应商那里根据需要购买散件（主板、处理器、存储设备）。

由于与这些供应商有着密切的关系，戴尔公司几乎没有必要储存货物。

只要提前一周得到散件，且一旦这些散件到达组装厂，戴尔的财产清单上就标记了一个系统。

这种“实际盘存”过程，使戴尔公司每年更新它的存货清单52次。

相比之下，康柏每年只有13.5次，IBM则为9.8次。

通过及时的制造程序，戴尔公司降低了它的不动产密度和SG&A支出。

这种高效产生的直接结果是：戴尔公司的营运支出与销售之比仅为11.4%，比康柏低3个百分点，比惠普低11个百分点，比IBM低16个百分点。

戴尔公司不存储运送给批发商的成品，相反，它在收到顾客订单后的36小时内，组装和发运订单的第一台电脑。

生产过程自某个买家通过戴尔公司的800客服电话或它的网站下订单时开始。

这份订单被发往戴尔的某个工厂：得克萨斯的奥斯汀、马来西亚的核城或爱尔兰的利默里克。

通常客户从订购之日起一周之内，便可得到所需的产品。

<<赢利锦囊36计>>

编辑推荐

典 风靡全球500强企业的赢利模式解析 最具震撼力与影响力的赢利模式 实现高额利润的财富宝  
决定企业“钱途”的36个锦囊妙计

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>