

<<新商业模式创新设计>>

图书基本信息

书名：<<新商业模式创新设计>>

13位ISBN编号：9787121156298

10位ISBN编号：7121156296

出版时间：2012-4

出版时间：电子工业出版社

作者：郑翔洲

页数：186

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>

<<新商业模式创新设计>>

内容概要

一般来讲，一个好的商业模式为企业带来高的利润，高的利润带来高的工资，高的工资吸引高水平人才，企业的竞争是人才的竞争，但问题的关键是如何创新正确的商业模式。

《新商业模式创新设计--转型重塑企业核心竞争力》(作者郑翔洲)

以方法论的形式，向各位读者描述新商业模式与案例，也就是首先给出一种模式，然后再引出一系列的案例，以模式描述案例，以案例论证模式。

本书的实战性较强，案例非常新颖，描述案例的手法也别具一格。

《新商业模式创新设计

--转型重塑企业核心竞争力》适合中高层管理者、创业者、风险投资商及各界有志之士阅读。

<<新商业模式创新设计>>

作者简介

郑翔洲，商业模式设计专家，企业核心竞争力专家，金蝶(国际)战略咨询总监，国家发改委中国人力资源开发研究会特聘青年专家，中国国际品牌发展战略联合会名誉副会长，北京时代光华高级培训师，《前沿讲座》特邀专家，中国职业经理人认证(CPM)总裁班特邀授课专家，菲利普科特勒中国营销学院特聘顾问，国际注册高级商务策划师。

著有《如何打造你的核心竞争力——21个MBA中学不到的黄金策略》、《低成本创新品牌7大招——企业发展战略深度分析》、《新商业模式赢天下》等实战型专著。

<<新商业模式创新设计>>

书籍目录

第一章 新商业模式的典型类型与定位

一、传统经营模式的误区

二、什么才是真正的商业模式

【案例一】中国奥运代表队改革后的商业模式，夺得51块金牌的真相

【案例二】索马里海盗的商业模式

【案例三】蒙牛起家时的商业模式

【案例四】古罗马繁荣昌盛的模式

【案例五】一本高端杂志全新的商业模式

【案例六】唱片行业的商业模式

三、商业模式成功的前提，选对人胜过做对事

【案例一】刘邦封一人而安天下，用君子也要用小人

【案例二】爱而知其短，恨而用其长

【案例三】不要让沉默的人寂寞，不要让伯乐不快乐

【案例四】用人所长，叫智慧；用人所短，叫大智慧

【案例五】用人就是用天赋，没有天赋的专业是无效的专业

第二章 新商业模式的运用于创新

一、“消费者+股东”模式(适用于所有连锁企业、奢侈品行业)

【案例一】MNT股东制富豪俱乐部

二、开创蓝海成功的唯一途径：分化模式(适合于所有能创品牌的行业)

【案例一】苹果掌上电脑、海尔两用洗衣机、娃哈哈咖啡可乐、微软智能钱包失败的案例

【案例二】分化带来的巨大商机

三、模式创新=复制+改良

四、创新成功的几个案例

五、发现产业中的高利润区，要么聚焦高端，要么聚焦低端(适合于所有行业)

【案例一】航空业、百货业、汽车行业走中间路线失败的教训

【案例二】中国台湾液晶电视品牌维伊奥聚焦高端，获得高利润

【案例三】美国“全食食品”聚焦高端，成为美国最大的“有机食品连锁超市”

【案例四】乐活城聚焦高端有机蔬菜，

【案例五】美国“布法罗”鸡翅酒吧聚焦低端，计划要开家分店

【案例六】纯本百货独创“0租金、0折扣率、天一结账”模式

【案例七】一分钟诊所聚焦低端，让看病相对标准化

【案例八】瑞文眼科的低成本商业模式

【案例九】倍智咨询的商业模式：人力资源的“沃尔玛”

六、零售业如何创新商业模式的5个步骤(适用于所有零售业、经销商、连锁企业)

【案例一】道法自然的聚焦战略

【案例二】麦当劳标准化的前提，聚焦战略

【案例三】两大手机行业竞争比较

【案例四】体育品牌竞争分析

【案例五】舍得的艺术，管理好自己的欲望

【案例六】汽车产业的竞争关系

【案例七】春兰空调的教训

【案例八】茶饮料竞争的误区

【案例九】聚焦玩具，玩具反斗城的超常规发展的商业模式

【案例十】李文锁城，聚焦锁类，广泛进货，获得成功

【案例十一】一家聚焦女子百货，创新的商业模式

<<新商业模式创新设计>>

【案例十二】“一伍一拾”聚焦10元钱的千万生意，年收入近亿元

【案例十三】“完美健身”完美转型成功的商业模式

【案例十四】聚焦三明治，赛百味在全球独领风骚

【案例十五】聚焦存货，广泛进货，上海炫动的模式被大量复制

【案例十六】戴尔电脑曾经犯下的错误

【案例十七】沃尔沃汽车曾经在瑞典的错误战略

【案例十八】取得市场主导权以后，应该何去何从？

七、“加码”模式(“钩”和“钊”的模式)的创新(适合于所有行业)，

【案例一】亚布罕靠“加码”赚大钱，成为全世界最赚钱的咨询顾问

【案例二】美国忠实航空为什么利润率是西南航空的倍

【案例三】卖长销书比卖畅销书更能增加作家收入

【案例四】未来真正有水平的咨询顾问，会按效果收费

【案例五】李阳疯狂英语的“钩”和“钊”模式

【案例六】如何设计募捐的“钩”和“钊”模式

【案例七】NBA设计的“钩”和“钊”模式

【案例八】益生康健设计的“钩”和“钊”

【案例九】拉斯维加斯赌城的酒店设计的“钩”和“钊”

【案例十】一位菜贩设计的“钩”和“钊”模式

【案例十一】健身公约设计的“钩”和“钊”，健身行业的新模式

【案例十二】星巴克设计的“钩”和“钊”模式

【案例十三】宝洁、高露洁、联合利华设计的“钩”和“钊”模式

【案例十四】通用电器设计的“钩”和“钊”模式

【案例十五】通用汽车设计的“钩”和“钊”模式

【案例十六】耐克设计的“钩”和“钊”模式

【案例十七】苹果公司设计的“钩”和“钊”模式

【案例十八】“加码”模式的其他方式

八、计算顾客的终身价值，

九、加盟与直营的利与弊(适用于所有加盟商)

【案例一】湖北鸭脖大王为何只做直营模式

【案例二】谭木匠为何只做加盟模式

十、商业模式创新思维的应用

【案例一】太平洋建设集团的BT模式：既是蓝海市场，更是商业模式的创新

【案例二】巧妙利用拍卖行的模式

【案例三】巧妙利用法律手段规避行政壁垒

【案例四】集团快速成长、发展壮大的商业模式：超市、楼市、股市三联动

【案例五】“汇源”创始人朱新礼“空手套白狼”起家史

【案例六】广东邦家全新的租赁加销售模式

十一、轻资产模式(适用于所有行业的创新)

【案例一】美国的电话医生

【案例二】只有3个人的旅游公司

【案例三】爱尔眼科充沛的现金流

【案例四】轻资产咨询公司，荟才环球的员工没有办公桌

【案例五】一家轻资产的健康护理公司

【案例六】轻资产的大学——美国斯特雷教育公司和阿波罗教育集团

【案例七】轻资产模式卖海岛，个人卖了个岛屿

第三章 新商业模式的发展

一、连环返租交易模式(商业模式创新思维的应用)

<<新商业模式创新设计>>

- 二、日本的“女婿养子”模式(适用于强大的家族企业)
- 三、为什么管理中最大的成本是信任
- 四、有声读物“一路听天下”的商业模式(独特的招聘模式)
- 五、逆转顾客风险模式(适用于所有加盟连锁企业)
- 六、直接邮寄的模式，中小企业的低成本商业模式
- 七、创建转介绍模式
- 八、产业发展的二元定律
- 九、杰亚伯拉罕的个经过测试的最著名的标题

附录

参考文献

<<新商业模式创新设计>>

编辑推荐

人生就是爬大山，做企业就是趟大河。
选择了高山，就选择了坎坷；选择了执著，就选择了磨难；选择了宁静，就选择了孤独。
所以我们企业家需要从成长走向成熟。
如何从枝繁叶茂的成长，走向根基深扎的成熟；如何从敢为人先的成长，走向甘为人后的成熟；如何从应有所成的成长，走向应无尽无的成熟；最终变得既有激情的感性，又不失从容的理性。
《新商业模式创新设计：转型重塑企业核心竞争力》以方法论的形式，向各位读者描述模式与案例。

<<新商业模式创新设计>>

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>