第一图书网, tushu007.com

<<数字经济大趋势>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

<<数字经济大趋势>>

内容概要

《数字经济大趋势:正在到来的商业机遇》作者从全球的宏观视角出发，创造性地将数字经济体系描绘为一个数字生态系统，通过对其各个组成部分的细致分析，向读者展示了这个生态系统的过去、现状和未来，并对在这个生态系统中谋求生存与发展的通信服务提供商、应用程序开发商等参与者，给出了一套紧跟数字经济发展节奏、积极推进战略转型的解决方案。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

基思?威利茨（Keith Willetts），电信管理论坛（TM Forum）的创始人和董事会主席。
同时担任多家公司的独立董事和顾问。
他在与世界范围内的运营商、软件公司和咨询公司合作的过程中，被业界公认为数字业务和网络管理方面的权威专家之一。
基思先生多次当选“全球电信业最具影响力前100人”，并获得《Global Telecoms Business》杂志的终身成就奖，还曾两次获得《Communications Week》杂志评选的行业最具远见专家前25名，以及“英国计算机学会（British Computer Society）创新金奖”和“英国电信创新金奖”。
译者介绍徐俊杰亚信联创集团市场部资深咨询顾问，担任公司亚太区售前经理。
2002年获得英国Heriot-Watt大学分布式多媒体硕士学位，之后在中国石油大学（北京）计算机系担任讲师近五年。
2007年，赴Comverse新加坡分公司工作，先后担任亚太地区技术培训师和全球技术培训师，为全球近30个国家的运营商和集成商做过技术培训。
在IT领域有着丰富的理论知识和实践经验，尤其对电信行业有着清晰的了解。
裴文斌中国石油大学（北京）外语学院教授，硕士生导师，上海外语教育出版社特约编审。
曾经在阿尔巴尼亚工作4年并担任翻译，此后又在美国亚拉巴马大学做过高级访问学者。
长期从事大学英语和英语专业教学及英语语言研究工作，主要研究方向为翻译、二语习得、英语语言教学研究，已发表多篇专业文章，并有多部译著、教材出版。

第一图书网, tushu007.com

<<数字经济大趋势>>

书籍目录

第1章 网络世界的公民 1 我们是如何走到今天的，未来的路又在何方 2 是什么把这一切联系在一起 6 我们能维持并扩大数字世界吗 11 路在何方 13 行业规模之弊——丧失话语权 16 数字化浪潮将势不可挡 19 第2章 数字生态系统及其构成 25 世界经济的润滑剂 26 数字生态系统 29 技术提供商——网络和数据处理的基础设施 32 基础设施提供商 32 网络服务提供商 34 网络接入服务提供商 36 云计算和存储服务提供商 37 数字服务使能者 39 数字服务提供商 41 物联网服务 42 数字服务零售商：数字商店、信息中介和服务集成商 47 终端设备提供商 56 第3章 数字世界的生死存亡 61 柯达时代——被数字化浪潮灭亡的案例 68 领导力至关重要 71 自主创新确实困难 72 数字经济须面向全球市场 73 第4章 你长大后想成为什么 75 我们知道什么 77 数字服务公司已诞生 80 数字经济体系中的利益最大化 81 美洲豹能迅速改变背上的斑点吗 82 大公司，大问题 86 技术提供商该做的事 89 通信服务供应商应该做些什么 91 通信业奋起反击 93 采取怎样的防御和进攻策略 95 马上行动 101 超越自己 104 彻底简化流程，形成核心竞争力 105 第5章 发展中的隐患——外部因素 109 基础设施监管：重点在于鼓励而非压制 111 短期贪欲与长期繁荣 113 数字服务监管：注重让市场自由发展，同时注意保护隐私 114 网络中立规则 115 金融分析师——发展中的另一隐患 117 第6章 强大的领导力和清晰的战略目标是关键 121 面对数字化浪潮，很多领导人并不称职 124 我有一个梦想 树立灯塔式的目标 129 大愿景需要制定宏伟目标 130 做好攻坚准备 131 减少摩擦 132 聚焦转型目标 133 竞争对手的目标和标杆 133 第7章 构建成功的伙伴关系 137 托管服务在通信领域的起步 141 提防权宜之计 142 市场重组需要伙伴关系 143 究竟什么是托管服务 145 伙伴关系的目标是什么 146 如何让托管服务和合作伙伴适应你的战略 147 共同承担责任并相互信任 149 签合同前多了解合作伙伴 150 谈判 153 对过渡期进行管理 155 合作关系成功的经验法则 157 第8章 构建以客户为中心的组织 161 以客户为中心 163 点石成金 165 若客户体验差，你如何与他人竞争 166 采取措施 167 首席客户官的出现 168 调动公司内部的积极性 170 想客户所想 173 数据管理是核心竞争力 176 我并不只是个编号 社交网络的积极影响、消极影响和丑恶影响 181 无论发生什么，客户都不会变 184 第9章 建设创新型企业文化 185 需求是创新之母 186 创新者的两难 189 治疗创新“消化不良”的“良药” 192 没有什么可担心的，但是 创新孵化、创新加速和开放式创新 196 盲莫过于有目而不视者 199 抛出曲线球 200“我没有失败，我只是发现了一万种行不通的方法而已” 203 做先发者还是快速跟进者 205 先发劣势 207“如果你停止改变，那你就完了” 208 第10章 转变：演进还是转型 213 我们需要在业务的哪些方面做出改变 214 像巨人般跨越还是像婴儿般爬行，转型还是演进 218 转型的实际成本与不转型的机会成本 224 第11章 增加成功的胜算 227 为什么转型失败多于成功 228 强有力的领导力是关键 230 如果没问题，就不需要变革 232 有效变革的八个步骤 232 如果你不清楚未来的方向，那么你只会随波逐流 234 转型做什么，什么时候转型 235 转型是为了明天，不为今天 235 掌握生态系统很关键 236 靠规模“说话” 237 第12章 实现转型 239 千里之行始于足下 240 项目监管 244 计划及项目的实施过程和方法 251 第13章 落实职责并执行 259 通用的流程和IT可以提供帮助 262 怎样做才能消除障碍 264 建立合理的激励机制，积小胜而成全局之大胜 264 公司的员工需齐心协力 266 第14章 协作减少风险：一个可行的蓝图 269 标准化还是独树一帜地差异化 270 力求实现远程操作 272 目标是什么 274 协作是关键 275 Frameworx——源于行业，服务于行业 277 Frameworx的详细介绍 281 对实施Frameworx的支持 285 开放的数字生态系统需要开放的标准——Frameworx的演进 290 后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页： 插图： 网络服务提供商 网络服务提供商为生态系统中的其他从业者提供网络基础设施及相关服务，与其他从业者相比，其具备以下四种核心能力。
成本效率：利用规模经济效应运营其基础设施；可扩展性：复制其技术平台和操作模式；可靠性：网络和信息技术具有很好的可用性和高质量；高效运营：建立自动化、标准化的流程，拥有集成的信息技术。
大多数全业务网络服务公司最初都是监管的产物，政府试图迫使现有提供商给竞争对手提供平等的访问权。
正因如此，很多网络服务提供商对全业务通信服务嗤之以鼻，它们认为这种服务只对竞争对手和零售商有利，其竞争对手对网络服务的作用也表示怀疑。
根据哈格尔和辛格的企业内部角色冲突理论，出现这种情形不足为奇。
然而，从商业视角来看，全业务通信服务的确是一个不错的市场，这项业务可以为其他数字服务提供商提供“云”网络能力（或者独立存在，或者和其他服务相捆绑，比如基于云的处理和存储服务），其他数字服务提供商可以在此基础上提供增值服务。
因此，在接下来的十年里，随着用户群的扩大以及数据量的成倍增加，全业务通信服务可能成为数字经济中增长幅度最大的领域。
这一市场的增长主要源自两种力量。
一种是数字经济的发展所产生的内在推动力；另一种是迫于股东和其他方面的压力，越来越多的服务提供商决定退出固守的基础设施领域转而提供全业务网络服务。
印度的BhartiAirtel公司是移动行业的首批尝试者之一，其整个网络和IT基础设施由第三方以托管服务方式提供（这是以外包为基础的，我将在第7章对这一话题进行详细论述）。
这种联合意味着，在接下来的几年，会形成少数的几家大型网络服务提供商。
由于入行门槛高，新的竞争对手很难进入，它们将继续利用规模经济效应来形成行业保护，保证自己的利润。
远离了“哑管道”业务的网络服务提供商将占据更好的市场位置，拓展在整套基础设施服务中的能力，包括基于云的处理和存储能力。
凭借自己的能力，或在合作伙伴的帮助下，它们能为其他数字服务提供商提供“一站式服务”，包括安全服务、认证服务、服务质量管理，以及很多常规后台功能。
这些功能涵盖计费、结算、欺诈管理等方方面面。
通过这样的途径，它们能提升价值链，使其成为数字服务的使能者，这也正是阿尔卡特·朗讯的执行副总裁肯尼·弗兰克（Kenny Frank）所说的“使能性的公用事业”。
很多公司已经在提供这样的服务，主要通过子公司的合并以及共享基础设施来降低成本。
比如，英国的T.Mobile公司和Orange公司联手组建Everything Everywhere公司，这使它们的2800万移动用户能畅快地使用移动网络，同时，T—Mobile和Orange各自仍为独立品牌。
Everything Everywhere公司的CEO奥尔夫·斯万特（Olaf Swantee）在2012年2月的年度报告中描述了令人印象深刻的节省成果：“在年度总运营成本上，我们节省了4.45亿美元，这使我们在2014年之前降低7.12亿美元成本的目标已完成超过60%。
到2014年，我们有望利用协同效应再节省超过5.6亿美元。
”澳大利亚、韩国和新加坡的政府正在采取另一种策略，它们建设全国性的宽带网，并向所有的运营商和互联网服务提供商开放。
这些政府提供的宽带服务的可信度和运作效率都很高，因此能满足很多合作者的需要。
政治家们逐渐意识到，提供宽带服务能创造工作机会，增加贸易，增强社会凝聚力，促进当地和国家的经济发展，因此有更多的政府正采取行动，把宽带通信服务提供给每个人，甚至包括最偏远地区的人们。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

数字化进程既是挑战，更是机遇，准确把握数字世界的本质和规律是关键。
这本书对全球数字经济的发展进行了富有价值和洞见的阐述，对于如何在数字世界里实现梦想，提供了切实可行的指导和建议。
——刘爱力，中国移动通信集团公司副总裁这本书太棒了，运营商的未来将取决于如何从数字世界中开辟新的收入来源。
关于这点，这本书进行了清晰的阐述和探讨。
——保罗?贝里曼（Paul Berriman），电讯盈科有限公司首席技术官作者给我们带来了一本非常有价值的书，这本书对于我们如何应对网络化社会的挑战提供了意义重大、富有远见的指导。
——乔?科林斯（Jon Collins），爱立信公司副总裁很多公司都在数字世界的蜘蛛网上竭力改变自己。
如何成功应对艰难的转型，这本书给出了一些真正具有价值的见解。
——迈克?拉瑞（Michael Lawrey），澳大利亚Telstra公司企业和政府部执行总监读了这本书，有两个词留在了我的脑海中，一个是“领导力”，一个是“合作”。
这两个词也是这本作为实用指南在数字世界广受欢迎的关键。
——菲尔?丹斯（Phil Dance）英国电信（BT）前首席信息官这本书成功地给数字世界搭建了展示的舞台。
书中讲述了不同从业者的历程，突出强调了必要的合作策略。
书中精辟地阐述了标准的重要作用----这些标准应该融入服务提供商的血液之中，这样他们才能通过传递价值来获取成功。
——Alpna Doshi，印度信实通信公司（Reliance Communications India）首席信息官通信行业的高管需要立即认真考虑书中所列问题及其解决方案。
他们若不这样做，除了基础设施将会一无所获。
而且，经营一项成功的基础设施业务，秘密在于规模。
因此，对他们中的很多公司来说不会有发展空间。
——侯赛因?艾斯拉姆波里奇博士（Dr. Hossein Eslambolchi），2020 Venture Partners公司主席及CEO

第一图书网, tushu007.com

<<数字经济大趋势>>

编辑推荐

大数据、云服务、物联网，数字世界给拥抱变革的创新者带来了无限活力。
谷歌、苹果、Facebook，谁会成为下一个倒下的大象？
数字世界的生存法则是：不变革就死亡。
在这个时刻变化的市场上，稍有迟疑，就会被市场抛弃。
索尼、诺基亚的辉煌正在成为历史，谷歌和苹果虽然正如日中天，但那些专注于大数据处理和云服务的新兴公司，正在将他们推入尴尬境地。
数字世界中的发展机遇，只属于那些洞悉市场趋势、勇于实施变革的公司。
《数字经济大趋势》的作者积15年数字经济的观察与感悟，创造性地提出了“ 数字生态系统 ”的概念，并在书中详细分析了这个生态系统的过去、现状与未来的发展趋势，生动展示了大数据处理、云服务、物联网以及移动终端应用程序等新兴市场的商业模式，以及这些新技术带来的冲击和影响。
总之，《数字经济大趋势》将使数字世界中的创新者看到更多机遇，也将使数字世界中的守成者看到更多挑战和威胁。

第一图书网, tushu007.com

名人推荐

数字化进程既是挑战，更是机遇，准确把握数字世界的本质和规律是关键。
这本书对全球数字经济的发展进行了富有价值和洞见的阐述，对于如何在数字世界里实现梦想，提供了切实可行的指导和建议。
——刘爱力，中国移动通信集团公司副总裁 这本书太棒了，运营商的未来将取决于如何从数字世界中开辟新的收入来源。
对此，这本书进行了清晰的阐述和探讨。
——保罗·贝里曼（Paul Berriman），电讯盈科有限公司首席技术官 作者给我们带来了一本非常有价值的书，这本书为我们应对网络化社会的挑战提供了意义重大、富有远见的指导。
——乔·科柿期（Jon Collins），爱立信公司副总裁

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