

<<攻略>>

图书基本信息

书名：<<攻略>>

13位ISBN编号：9787506039468

10位ISBN编号：750603946X

出版时间：2010-9

出版时间：东方出版社

作者：康斯坦丁诺斯·C·马凯斯

页数：141

译者：姜艳丽

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>

## <<攻略>>

### 前言

常识和学术研究机构都认为，攻击性比较强的对手更容易导致失败。

例如，20世纪90年代初期，在伦敦商学院进行了一系列的研究，检验英国几个行业的市场新进入者如何迎击比自己大得多的老牌竞争对手。

毋庸置疑，市场新进入者的失败概率相当高——在进入市场的五年内，超过85%的新公司都以失败而告终。

老牌的竞争对手不费吹灰之力就能回击比较小的攻击者，研究显示，特定产业中的顶尖公司成为行业老大的概率是96%——几乎是必然的。

二类公司有91%的存活概率，三类公司的存活概率则为80%。

事实上，行业中前五大公司的更替，多数是由于公司并购，而不是因为新的进入者击败行业领导者。

## <<攻略>>

### 内容概要

本书的写作目的部分在于阐明谜团背后的原因，但更主要的是通过这个原因来揭示，成熟公司不仅能够发现新的、竞赛重整的商业模式，而且可以将这种新的商业模式与现存商业模式同时加以采用。正如结果表明的，商业模式创新的特点使它很难吸引成熟的公司。这暗示着即使给成熟公司提供更多更好的建议，告诉它们如何变得更有创新力，以发现新的商业模式，对它们来说都是毫无意义的。问题的根源不在于发现，而在于组织架构。对成熟公司来说，唯一有帮助的建议是如何克服阻碍新商业模式实施的组织架构问题。这才是本书的真正重点——不是如何发现新的商业模式，而是如何实施新的商业模式。

<<攻略>>

作者简介

康斯坦丁诺斯·C·马凯斯，策略与国际管理教授，在伦敦商学院主持罗伯特-鲍伯曼策略性领导讲座。

他同时还担任伦敦商学院战略与国际管理系主席。

他的作品还包括：《为所当为：研拟突破性策略指南》、《明日经济体系之策略性思维》、《跨国公司的未来》和《敏捷的跟随者》。

## 书籍目录

序言 第一章 商业模式创新 一、什么是商业模式 二、什么是创新 三、商业模式创新的特点 四、谁能成为商业模式创新者第二章 发现新的商业模式 一、重新划定势力范围：我要做什么业务 二、重新定义谁才是真正的客户群体 三、重新定义你为客户提供的服务 四、重新定义行业中的竞争方式 五、光提出问题是不够的：创造一种正面危机 六、正面危机的创造第三章 仅有创造力是不够的：从发现到实施创新的商业模式 一、发现新的客户 二、提出新的价值解决方案 三、建立新的价值链 四、通过迅速扩大规模来保护商业模式 五、对技术的共同行为第四章 利用双重业务模式去竞争：单一的模式是必要的吗 一、出现冲突，该做什么 二、独立业务是解决问题的万能钥匙吗 三、双重管理模式的四种策略 四、没有单一最好的途径第五章 单一模式是不够的：如何获得双赢 一、双刃剑效果 二、双刃剑架构第六章 应对商业模式创新 一、应对方式 二、合适的时间做合适的事第七章 公司什么时候发现新的商业模式 一、走出失败的商业模式 二、市场的闯入者 三、逐步扩大新市场 四、谁逐步扩大新市场第八章 关于公司革新的思考 一、冲突的技巧和看法 二、如何进行商业模式革新附录A 几个不成熟公司的商业模式创新案例附录B 如何提高公司的创新能力附录C 如何估量两种市场模式的关联性

## 章节摘录

插图：与传统经纪业相比，在线贸易模式代表一种根本不同的竞争策略。

在线交易者依赖客观交易来执行贸易，而全面服务的经纪业务依赖于具有广泛网络的经纪人和分支机构，并通过这种方式来与客户建立联系；在线交易者将价值定位在低价格和执行力方面，而传统经纪业把他们的费用花在研究和给客户提供服务的基础上，即使对网上交易来说每笔交易的收益低廉，但提高利用率（一旦投资者在线。

他们就会频繁交易）和低运作成本一样可以使在线交易获得潜在的高额利润。

在线交易较低的运作成本基础反映在低廉的费用上（手续费），而他们提供的服务却远比收取的手续费多得多。

逐渐地，在线经纪人从第三方渠道获取了多种类型的投资信息，使个人投资者作出客观决定，并自主做出投资决策。

在线经纪的服务包括实时信息、个性化市场信息、财务数据、新闻、公司研究、市场分析和其他投资信息服务的获取。

而且，跟踪投资组合的在线工具能帮助投资者自主管理账户，而不需向经纪人咨询。

因此，在线经纪人通过向客户提供专业的信息和研究服务，已经从根本上重新定义了零售经纪行业现有的游戏规则。



<<攻略>>

编辑推荐

《攻略:商业模式创新路线图》：创业者正在改变游戏规则，成熟公司如何面对新规则的挑战?如何开始你的颠覆性创新，如何推动可持续创新.....



## 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>