

<<创城记>>

图书基本信息

书名：<<创城记>>

13位ISBN编号：9787537837965

10位ISBN编号：7537837961

出版时间：2012-11

出版时间：山西出版传媒集团,北岳文艺出版社

作者：孙力

页数：228

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>

<<创城记>>

内容概要

龚善斌，他是如何实现自己的创城梦？
天使投资第一人——薛蛮子，他为何要风投五百城？

五百城，它为何是电商窜货的终结者？
五百城，刚一面世为何为众多VC所追捧？
是谁撼动着中国电子商务与3C(家电、通讯、电脑)产业的格局？

孙力所著的《创城记(电商风云之创业篇)》将为你一一解开个中原委，领略不一样的五百城。
本书主角是一家3C行业的电子商务企业
——五百城3C电器商城，它的商业模式优胜于京东商城、当当、淘宝、国美、苏宁，同时正在飞速成长，得到众多风险投资(包括腾讯)的青睐与投入。

《创城记(电商风云之创业篇)》详尽描述了五百城商业模式诞生的背景，记录了创业团队的组建经过，详细描写并分析了商业模式的构建经过，更详尽叙述了商业模式的构思过程。
并且深入浅出地介绍了商业模式实战理论与工具，解密了电商企业的商业模式运作之谜，讲述了一个70后八年存款从1 000元到2000万元的精彩创业传奇！

作者简介

孙力，1965年出生，1988年毕业于南京航空航天大学，硕士学位，历任国企、外企、合资企业、民企的企管部经理、生产部经理、物控部经理、营销总监、常务副总；创办通信类高科技企业，担任CEO，后因华为的崛起而弃商从教。

孙力先生是商业模式图发明人，其独创的商业模式图能完整清晰地勾画出企业的商业模式全貌，使企业家和投资者迅速明了企业的价值创造逻辑，从而找到优化与改善的思路。同时他也创立一些商业模式新概念与工具，如构建商业模式过程中的资源充足率、利益相关者列表与分级管理等等。

目前他担任：
1.清华大学经管学院商业模式研究工作室执行主任，曾组织主办过众多大型研讨会，如《VC、PE商业模式研讨会》、《商业模式创新与企业新生态高端研讨会》，并为天津大学EMBA、北京大学国际投融资总裁班等讲授商业模式；
2.北京捷盟咨询管理有限公司合伙人，为众多企业提供商业模式培训与咨询，如中石油、京煤集团等；同时协助企业进行商业模式设计，其参与设计的3C电子商务企业五百城，因商业模式优越而获薛蛮子、腾讯等多家知名风险投资公司的投资；

3.北京新徽商投资联盟顾问。

<<创城记>>

书籍目录

推荐序

理解·行动——五百城3C电器网新网发布会

／天使投资第一人 薛蛮子

理解·行动——五百城3C电器网新网发布会

／中国黄金协会副会长张炳南

理解·行动——五百城3C电器网新网发布会

／中国家电协会秘书长徐东生

理解·行动——五百城3C电器网新网发布会

／中国互联网协会秘书长助理石现升

第一章

中国天使投资第一人的决定

第二章

发现3C电子商务老大的困扰

第三章

面对过百亿的京东，如何竞争

第四章

五百城——独有商业模式问世

第五章

商业模式创始人前传

第六章

被商业模式诱惑的创业梦

第七章

物流瓶颈——商业模式的艰难抉择

第八章

台企高管为亮丽的商业模式下海

第九章

80后女孩走上创业路

第十章

学数学的除湿机高手投身商业模式研发

第十一章

交易结构：新商业模式如何落地

第十二章

真刀真枪地构建商业模式

第十三章

商业模式博弈进行时

附录一

五百城商业模式解析

附录二

五百城大事记

附录三

中国3C电子商务网站比较表

章节摘录

商业模式 商业模式于20世纪50年代提出，但一直没有流行起来，商业模式通过组织、交换、整合资源，以实现企业价值最大化，而在50年代，社会并没有丰富的闲散资源，当然商业模式的用武之地不大。

如国美、苏宁靠拖欠供应商的货款开设新店，就是一种商业模式。

虽然供应商们对这种模式既痛苦又无奈，但如果所有供应商的资金链绷得特别紧，国美、苏宁也玩不了这种模式。

直到90年代互联网兴起，社会商业资源高度发达，风险投资、创业、金融创新成为热点，因此，商业模式才真正火爆起来。

有人认为商业模式是说明企业如何运作。

有人认为商业模式是产品、服务和信息流的体系，描述了不同参与者和他们的角色以及这些参与者潜在利益和最后受益的来源。

也有人认为商业模式说明了一个公司如何通过价值链定位赚钱。

在本书中，我们采用清华朱武祥与北大魏炜的定义，商业模式就是企业与其利益相关者的交易结构。

商业模式设计的目的是为了最大化企业价值。

研究商业模式可以让企业家更透彻地了解自己所在的行业、自己的企业以及对手的企业，更明确本行业、本企业的核心成功要素。

同时，在制定企业战略时更客观、理性，由于更全面地看到了各种可能性，此时制定的战略会更富有想象力。

商业模式是一个企业的DNA，任何一个物种最后会发展成什么样子，都是由它先天的DNA所决定的。

蓝色巨人IBM为什么要放弃个人电脑业务呢？

因为IBM从一开始，就是定位于为政府、军队、银行、大公司服务，它的商业模式可以总结为：为最核心、最高端的客户提供最优质、最昂贵的信息产品与服务。

在这种商业模式下，同样是笔记本电脑，IBM就比其他品牌贵很多，因为它面对的是商用市场，而非民用市场。

而在个人电脑越来越民用化后，外观、价格、营销手段成为竞争主要因素，IBM就彻底退出这一市场，但它在世界各国政府、银行、大公司方面的业务，从未失去过主导权。

.....

<<创城记>>

编辑推荐

清华大学商业模式研究工作室特约研究员、商业模式图的创始人孙力，亲访五百城创城人员，获得第一手资料，两年磨一剑，打造最新力作。

60、70、80后三代草根联手打造五百城，古有理想国，一座柏拉图笔下的完美优越的城邦，它是真、善、美的统一，今有理想城，一座龚善斌实践下的气势宏大的电子商务之城，它是新秩序与新模式的统一，它就是五百城，精彩、睿智、励志的创业故事尽收眼底。

布局决定结局，方向决定未来，模式决定成败。

一种新的商业模式：	当起步时，许多人看不见——不知它的存在；	当成长时，许多人看不起——无视它的潜力；	当强大时，许多人看不会——难学它的模式；
	当起来时，许多人看不懂——不解它的创新；		
	当腾飞时，许多人看不得——难挡它的奇迹！		

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>