第一图书网, tushu007.com

<<互联网双边平台的企业行为、模式与>>

图书基本信息

书名：<<互联网双边平台的企业行为、模式与竞争策略>>

13位ISBN编号：9787565407857

10位ISBN编号：7565407852

出版时间：2012-5

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：王谢宁

页数：229

字数：202000

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

内容概要

王谢宁编写的《互联网双边平台的企业行为模式与竞争策略》从双边市场理论的视角分析虚拟平台的功能和价值，探讨在创新的商业模式下虚拟平台的竞争策略，进行理论和实践的创新研究，为这些新兴产业的规范化发展提供理论分析框架和经验借鉴；同时，基于互联网平台驱动下的企业发展模式，也十分符合我国目前绿色经济和创新性产业的发展大方向，对于我国真正实现产业转型和升级有着非常重要的推动作用。

书籍目录

1 绪论
 1.1 研究背景与意义
 1.2 可能的创新
 1.3 国内外研究的现状和趋势
2 互联网双边平台的理论基础
 2.1 网络经济理论
 2.2 梅特卡夫法则(Metcalf Law)与网络外部性
 2.3 双边市场理论
3 双边平台定价理论与模型研究
 3.1 双边市场定价的模型
 3.2 互联网双边平台定价模型
 3.3 影响互联网平台定价的因素
4 平台进入战略下用户接受的影响因素研究
 4.1 理论基础与假设模型
 4.2 变量测量与假设提出
 4.3 研究设计与分析
 4.4 假设检验
 4.5 调节作用的假设检验
 4.6 实证结论
5 互联网双边平台商业模式分析
 5.1 商业模式相关理论
 5.2 互联网双边平台企业商业模式的分类
 5.3 互联网双边平台企业的市场机会分析
 5.4 互联网双边平台商业模式分析
 5.5 互联网基础平台加收费服务的商业模式
 5.6 案例分析
6 互联网双边平台企业的组织形态
 6.1 互联网双边企业的组织分工与治理
 6.2 面向对象方法论视角下的模块化平台企业的组织设计模型
 6.3 互联网双边平台企业的“赢家通吃”与“组织模块化”的逆向发展
7 结论与展望
 7.1 总结与结论
 7.2 进一步的展望
主要参考文献

章节摘录

版权页： 插图： 2.1.2网络经济下的竞争原则 网络经济有着与传统经济迥然不同的特征、原理和规律。
在网络经济中，企业必须顺应环境的变化，采取全新的竞争原则和竞争策略，方有可能在激烈的竞争中取胜。
下面提出的五大竞争原则，勾画出一家公司由弱变强的若干重要途径。
1）主流化原则 网络公司相信，要使软件在市场中获得成功，必须激发大量需求。
通过快速形成巨大的市场占有率，成为这个领域的标准。
这种为了赢得市场最大份额而赠送第一代产品的做法被称之为主流化原则。
主流化原则有助于吸引顾客，迅速提高市场份额，使企业在市场上占有主流地位。
主流化原则可以推广为：企业降低价格、锁定特定的用户群，发展长远的顾客。
所谓锁定，是指通过吸引顾客，使顾客无法放弃你的产品以占领市场的过程。
由于惯性、懒惰与时间的珍贵，人们愿意始终只与一个相对固定的公司进行交易。
低价推动的正反馈机制是主流化原则的灵魂。
微软公司通过每六个月发行一个新版本的方法，从用户身上获取大量利润。
原用户不但本身被锁定在微软产品上，通过重复购买产生累积效应，而且还会向其亲戚朋友进行推荐，使微软产品的影响迅速扩大，在消费者心目中逐步变成一种时尚，一种非买不可的产品。
这时，该产品已取得主流地位。
2）个人市场原则 在传统经济中，通常是以全体顾客为对象的大批量生产、大众化销售方式。
在网络经济中，出现了"柔性生产"技术。
由于互联网的互动作用，企业易于了解消费者的个人偏好，可以借助于网络和计算机，适应个人的需要，有针对性地提供低成本、高质量的产品或服务。
个体化产品的售价要比大批量生产的产品价格高，这不但因为支出的成本较高，而且因为它更容易激起顾客的购买欲望。
Broad Vision可在网上向人们提供经过剪裁的个人报纸。
只要说出你感兴趣的新闻的范围、类型和侧重点，以及对于版面设计或其他方面的基本要求，你就能得到一份充满个人色彩的、图文兼茂的报纸。
3）特定化原则 与个人市场原则密切相关的是特定化原则，即挖掘个人市场，然后瞄准市场中某类特定顾客。
公司必须首先找出具有代表性的个人习惯、偏好和品味，据此生产出符合个人需要的产品。
然后，公司找出同类型的大量潜在客户，把他们视作一个独立的群体，向他们出售产品（服务）。

第一图书网, tushu007.com
<<互联网双边平台的企业行为、模式与>>

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