

<<中国企业赚钱密码>>

图书基本信息

书名：<<中国企业赚钱密码>>

13位ISBN编号：9787802553415

10位ISBN编号：7802553415

出版时间：2010-2

出版时间：企业管理出版社

作者：岳贤伦

页数：219

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>

<<中国企业赚钱密码>>

内容概要

“商业模式”，从来没有像今天这样具有决定性的意义。全球化、信息技术的发展和产品生命周期缩短，使得竞争格局发生了巨大的改变，一些企业甚至一些产业由于固步自封而走向衰亡，而那些对商业模式进行了有效创新的企业则以令人难以想象的速度崛起。

尤其是在IT业，一个好的商业模式，很容易造就一个大富豪，很容易演绎出一个企业的神话。马云、史玉柱、马化腾、李彦宏、陈天桥……这些IT业的巨子无不是靠独特的商业模式来取胜，他们领导下的企业无不是靠合理的商业模式来成功。

商业模式中核心的内容是盈利模式，也就是说怎么赚钱，或者说他们究竟在卖什么？赚钱的模式不一样，取得的效果就不一样。在产品中能够发现独特的卖点，你就已经领先了别人一步。希望能给读者朋友们提供一种借鉴，一种帮助。

<<中国企业赚钱密码>>

书籍目录

NO.1 巨人集团：“巨人”归来不死的密码 史玉柱：中国的比尔·盖茨 巨人脑白金：巨人东山再起的密码 商业模式：卖产品不如卖礼品 征途网络：网络游戏巨人 商业模式：免费是为了更好地收费NO.2 阿里巴巴：打造电子商务诚信平台 马云：中国的“互联网教父” 阿里巴巴：中国最大的电子商务公司 商业模式：卖平台不如卖诚信 NO.3 新东方：为教育加入励志特色 中国最富有的教师 新东方：中国最大的英语培训基地 商业模式：卖教育不如卖励志NO.4 腾讯：为通讯软件贴上情感标签 马化腾：“QQ”之父 腾讯：最赚钱的互联网公司 商业模式：卖通讯不如卖情感NO.5 百度：卖搜索技术不如卖竞价排名 李彦宏：中文搜索第一人 百度：全球最大的中文搜索引擎 商业模式：卖搜索不如卖排名NO.6 盛大：游戏演绎财富传奇 陈天桥：中国互动娱乐第一人 盛大网络：一个游戏演绎的网络“传奇” 商业模式：不断创新收费模式NO.7 神舟电脑：时间就是金钱 吴海军：电脑业的价格屠夫 新天下：“神舟”横飞“新天下” 商业模式：市场倒着做NO.8 晋亿：靠物流和管理赚钱 蔡永龙：从一颗螺丝钉到全球霸主 晋亿集团：世界最大的螺丝制造商 商业模式：效率+物流NO.9 联想：携手奥运走向国际 杨元庆：“后柳传志时代”的掌舵人 联想集团：中国的PC航母 商业模式：奥运助推国际化NO.10 分众传媒：资本包围成就行业领先 江南春：中国当代杰出广告人 分众传媒：中国最大的数字化媒体 商业模式：资本为王NO.11 苏宁：服务是苏宁的唯一产品 张近东：中国连锁风云人物 苏宁电器：中国家电连锁巨头 商业模式：专注主业，连锁全国NO.12 王老吉：卖中药还是卖饮料？ 王泽邦：道光“药侠” 王老吉：中国饮料第一罐 商业模式：中药饮料搭乘时事东风 借助时事热点东风NO.13 六神：卖的是一种清爽的感觉 葛文耀：民族品牌的守护人 上海家化：中国历史最悠久的化妆品企业 商业模式：日化植根中医文化NO.14 奥康：梦想是走出来的 王振滔：中国鞋王 奥康集团：梦想是走出来的 商业模式：搭建行业产业链NO.15 皇明：绿色产能制造基地 黄鸣：太阳能教父 皇明：太阳能产业航母 商业模式：商业与环境和谐发展NO.16 深发展：供应链金融打开财富之门 法兰克·纽曼：来自美国的两栖明星 商业模式：供应链金融模式NO.17 比亚迪：吃的就是技术饭 王传福：一路狂奔的技术狂人 比亚迪集团：自主品牌的速度之王 商业模式：复制+创新NO.18 潍柴动力：打造完备动力模式 谭旭光：潍柴之子 潍柴动力：中国最大的汽车零部件企业 商业模式：整合产业链，完备产品线

章节摘录

2.养100个人陪1个人玩 《征途》为何要对所有的玩家免费？
难道天下真有免费的午餐吗？
绝非如此，史玉柱之所以宣称《征途》对玩家永久免费运营，只不过是一种策略罢了。
针对当时竞争激烈的网游市场，史玉柱认为如果再跟《传奇》一样，做靠点卡收费的游戏肯定是晚了。
于是他想到了“永久免费，靠道具赚钱”的模式，这在当时大部分游戏按在线时间收费的情况下，他的免费午餐无疑会吸引大量的玩家进入。
另外，史玉柱还认为《征途》盈利的根本原因在于人气，人气是互联网的关键因素。
依靠这种免费模式，长此以往，就能圈进越来越多的人，人一多，就能赚大钱。
“养100个人陪1个人玩”，史玉柱曾经这样说道。
从某种意义上讲，我们可以认为这是史玉柱经营《征途》的一种新商业模式。
利用100个免费的玩家，让1个人享受，普通人确实很难以想到！
管理学上著名的2 / 8定律，意思是说，通常一个企业80%的利润来自它20%的项目；20%的人手里掌握着80%的财富。
有这样两种人，第一种占了80%，拥有20%的财富；第二种只占20%，却掌握80%的财富。
史玉柱无疑是这一定律的忠诚执行者，根据2 / 8定律，我们不难发现，能真正花得起大钱购买装备的玩家只有20%，而有80%的玩家不花钱或投入可忽略不计。
传统网络游戏经营商通过卖点卡等形式大面积撒网以求盈利，显然是没有充分理解2 / 8定律。
20%的玩家被充分地开发和利用，那么剩下的80%怎么办呢？
这80%的玩家被史玉柱纳入了“长尾”之中。
近年来在商界兴起的“长尾理论”和“2 / 8定律”相反，它提醒商家别小瞧了被我们忽视的这80%人，长期被认为是尾巴的这部分人同样具有强大的消费能力。

<<中国企业赚钱密码>>

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>