

《透析盈利模式》

图书基本信息

书名：《透析盈利模式》

13位ISBN编号：9787111465695

出版时间：2014-5

作者：林桂平,魏炜,朱武祥

页数：236

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《透析盈利模式》

内容概要

2009 ~ 2012年，四本与商业模式有关的著作《发现商业模式》《重构商业模式》《慈善的商业模式》《商业模式的经济解释》先后推出，这些书都是从整体上对“魏朱商业模式六要素”做的系统阐述和分析。随着这四本书的热销，有必要对商业模式中核心要素的原理、特色商业模式类型做单独的介绍。本书是一个开始。

盈利模式是“魏朱商业模式六要素”的核心要素之一，关注利益相关者交易结构中交易定价的内容，其分析、创新与设计，往往会为焦点企业实现巨大的企业价值，并为参与的各种利益相关者带来满意的交易价值。

盈利模式创新、设计的背后，有一定的规律可循。如果能够把握其背后的机理，则盈利模式创新、设计可收事半功倍之效；反之，则会徒劳无功。

本书主要内容为：

清晰定义盈利模式，介绍了其分析工具

从利益相关者、资源能力切入，阐释了盈利模式的收支来源

介绍了固定、剩余和分成；进场费、过路费、停车费、油费、分享费；顾客定价；拍卖等不同收支方式

讲述了收支来源、收支方式相结合的组合计价以及盈利模式的综合应用

为了让读者更容易理解和把握盈利模式原理，本书穿插很多经典企业实践，并以公案（商业模式微案例）的方式呈现。

《透析盈利模式》

作者简介

林桂平

1982年10月出生，广东揭阳人。北京大学经济学博士，香港大学金融学硕士，北京邮电大学工科学士。主要研究领域为商业模式、战略管理、公司金融等。现为北京大学汇丰商学院聚成实践家商业模式研究中心研究员。曾在《管理世界》《中欧商业评论》《清华管理评论》《创富志》《管理学家》、Academy of International Business(AIB)、Emerald、中国管理研究国际学会(IACMR)、Digital Enterprise Design and Management (DED&M) conference等知名期刊、杂志、国际会议上发表中英文论文20余篇。已出版论著：《商业模式的经济解释》、Approaching Business Models from an Economic Perspective。

魏炜

1965年12月出生于新疆农六师105团，湖南宁乡人。1990年在清华大学获工学硕士学位，2004年在华中科技大学获管理学博士学位。主要从事企业战略管理、商业模式、组织经济学等方面的研究。曾在新疆工学院和新疆大学工作，现为北京大学汇丰商学院常务副院长、管理学副教授、北京大学汇丰商学院聚成实践家商业模式研究中心主任。兼任创维集团、中兴通讯、大连獐子岛、新疆金风科技、新疆新能源、北京居泰隆、天音控股等多家上市/非上市公司的独立董事或管理顾问。

在《管理世界》《经济与管理》《统计与决策》《创富志》《中欧商业评论》《北大商业评论》《清华管理评论》等国内外学术和财经期刊发表论文100余篇。已出版论著：《商业模式的经济解释》《发现商业模式》《重构商业模式》《慈善的商业模式》《管理制度的经济分析与设计》《再造商学院课堂》等。

朱武祥

1965年5月19日出生，江西高安人。清华大学管理信息系统专业学士（1987年），技术经济专业硕士（1989年），数量经济学博士（2002年）。现为清华大学经济管理学院公司金融学教授、博士生导师。研究领域为公司金融，包括：企业微观交易结构与商业模式，企业金融微观结构与金融解决方案(企业金融工程)，企业资本运作与价值管理（战略投资，多元化，并购重组），金融市场管制与发展。现任中国金融学会常务理事、中国金融学会金融工程专业委员会常务委员、中国农村金融学会常务理事、中国社科院融资租赁研究基地副理事长。

出版论著：《商业模式的经济解释》《发现商业模式》《重构商业模式》《商业银行突围》《中国股票市场管制与干预的经济学分析》《中国公司金融学》《轻资产运营：以价值为驱动力的资本战略》《轻是美好的：一流企业的轻资产运营模式》等。

书籍目录

推荐序一

推荐序二

001 // 绪论 盈利模式：收支来源与收支方式

002 // 盈利模式并不等同于商业模式

009 // 盈利模式不只是定价

012 // 盈利模式：收支来源与收支方式

016 // 本书安排

017 // 致谢

018 // 第1章 收支来源之利益相关者

018 // 引子：你需要的全部东西都可以免费

020 // 盈利模式寻宝图：从PM0到PM11

025 // 互利共生：寻找利益相关者之间的关联

028 // 免费不是问题，收费才是

032 // 获得高价值的利益相关者

035 // 广告模式的根本：获得精确的关注度

037 // 小结：让利益相关者之间实现持续互动

041 // 第2章 收支来源之资源能力

041 // 引子：小浣熊的大生意

043 // 定义：收支来源之资源能力

050 // 资源互补，形成借势

052 // 获取资源能力的两种方式

054 // 资源能力获取方式背后的战略驱动力

057 // 使用权比所有权更为重要

059 // 利用资源能力设计盈利模式

060 // 延伸设计：资源能力落差形成盈利模式设计源泉

063 // 第3章 固定、剩余和分成

063 // 引子：嘉兰图如何从固定收费转向分成收费

064 // 定义：固定、剩余和分成

066 // 固定贡献和可变贡献

067 // 交易价值：谁能为合作体创造更大价值

071 // 交易成本：如何解决信息不对称

074 // 交易风险：如何管理不确定性

077 // 固定、剩余和分成的决策矩阵

079 // 小结：固定、剩余和分成的灵活组合与变形

080 // 附录：影响固定、剩余和分成的其他因素

082 // 第4章 进场费、过路费、停车费、油费、分享费

082 // 引子：一个淘宝，多种收费

083 // 定义：进场费、过路费、停车费、油费、分享费

088 // 从进场费到分享费：精确定价，价值提升

090 // 从分享费到进场费：简单定价，成本节约

092 // 风险的识别与对策

095 // 小结：盈利模式背后的博弈结构差异

099 // 第5章 顾客定价：对一千个哈姆雷特定价

099 // 引子：“看着给”的餐厅

101 // 定义：顾客定价

103 // 信息不对称下的不定价决策

107 // 顾客定价带来价值提升

《透析盈利模式》

- 108 // 慎重采取“顾客定价”
- 112 // 小结：顾客定价与传统定价的比较
- 115 // 第6章 拍 卖
- 115 // 引子：服装也可以用拍卖
- 116 // 定义：拍卖定价
- 120 // 诱导竞争出价实现价值最大化
- 122 // 交易成本、风险下的综合效率抉择
- 125 // 一个拍卖，无穷组合
- 128 // 何时采取拍卖定价：稀缺性造成的强谈判能力是关键
- 132 // 第7章 组合计价（上）
- 132 // 引子：美国运通的百夫长卡反其道而行之
- 133 // 定义：组合计价
- 134 // 产品组合计价
- 152 // 第8章 组合计价（下）
- 152 // 消费群体组合计价
- 168 // 产品组合计价&消费者组合计价综合使用
- 174 // 第9章 盈利模式的综合应用
- 174 // 引子：神圣的宗教定价
- 175 // 商业地产的三国演义：万达、SOHO、深国投商置
- 186 // 选秀新爆点：“超级女声”VS“中国好声音”
- 194 // 廉价航空：节约时代之选
- 210 // 职业体育组织：最成功的足球俱乐部VS最伟大的篮球联盟

《透析盈利模式》

精彩短评

- 1、还行
- 2、我就不懂了这些作者好不容易弄懂了怎么赚钱，然后又写一本没人看的书告诉大家，这是一种什么精神！天下大同的精神！
- 3、“当某项服务免费的时候，使用者就不再是客户而是产品。”不记得是在那个科技媒体看到的话了，不过一直都记得。根据收支来源分析矩阵、分成方式、收取及组合方式，三个纬度可以勾画出一个企业的盈利模式。根据书中的案例可以看出，平庸的企业盈利模式都是类似的，成功的企业却各有各的精彩。
- 4、案例不错
- 5、还是炒冷饭，个人认为只看第一本《发现商业模式》就行了，并且没有必要纠结于作者构建的模型（有些对着案例生搬硬套），大概了解分析思路框架即可。。主要看看案例
- 6、原来好玩的不只是营销啊

《透析盈利模式》

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:www.tushu111.com