

《开放式战略—互联网+商业模式总

图书基本信息

书名：《开放式战略—互联网+商业模式颠覆式创新》

13位ISBN编号：9787513638616

出版时间：2015-8-1

作者：石泽杰

页数：244

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

《开放式战略—互联网+商业模式总

内容概要

作者简介

石泽杰，华智晟远（北京）投资有限公司董事长，华智晟远（北京）管理咨询有限公司董事长，北京速智通供应链管理集团有限公司董事长，北京大学、清华大学、浙江大学EMBA班课程讲师，国家科技部专家库专家评委。“无边界竞争理论”、“正向创新逻辑理论”的创立者，创办了中国第一家商业模式研究咨询公司，中国最早从事商业模式创新的研究者。

著作有：《营销战略升级与模式创新》《无边界竞争》《开放式战略》。专注研究领域：商业模式创新、战略规划、产业互联网、传统企业互联网转型、电子商务战略规划、公司治理与运营管理、资本运营、供应链管理、供应链金融。辅导过上百家企业进行商业模式创新，已有数家企业实现上市目标。

咨询服务企业有：河南万庄农资集团股份，浙江双金机械集团股份，浙江永艺家具股份有限公司，厦门嘉晟供应链股份有限公司，山东冶金设计院股份，天通股份，盾安股份，澳柯玛股份，诺普信股份，贝发集团股份，北京千喜鹤集团，广东骏丰频谱股份有限公司，山东星火国际传媒集团，山东银香伟业集团，湖南智邦地产集团，吉林省筑石房地产开发有限公司，湖南你好漂亮时尚创意产业发展有限公司，宁波甬嘉变压器有限公司，珠海库摩饰品有限公司，来明工业（厦门）有限公司，甘肃伟盛药业集团（甘肃普惠健康药业科技股份有限公司），北京宝莲纳新型材料有限公司，河南通河农副产品有限公司，天津通赢天下网络科技有限公司。

书籍目录

- 第一章 商业模式创新后时代 / 001
 - 第一节 中国企业发展经历的四个阶段 / 002
 - 一、中国企业发展的四个阶段及特点 / 002
 - 二、中国经济转型升级势在必行 / 003
 - 第二节 中国企业传统的商业模式 / 007
 - 一、举步维艰的传统商业模式 / 007
 - 二、互联网时代的到来 / 009
 - 第三节 战略失控 / 013
 - 一、互联网时代传统企业所面临的共性难题 / 013
 - 二、传统企业生存越来越困难 / 019
 - 三、行业饱和、微利时代已经来临 / 020
 - 四、微利时代的企业特征 / 021
 - 五、市场已经从“增量竞争”转化到了“存量竞争” / 022
 - 六、企业进入商业模式创新后时代 / 023
 - 案例分析：世界500强企业的商业模式创新思维 / 024
- 第二章 商业模式创新的本质 / 029
 - 第一节 商业模式构成逻辑及创新系统 / 030
 - 一、传统商业模式的基本逻辑 / 030
 - 二、创新商业模式的定义 / 031
 - 三、创新商业模式的核心要素 / 032
 - 四、创新商业模式的六大特点 / 032
 - 五、商业模式创新的五大系统与十大逻辑 / 033
 - 六、商业模式创新价值实现路径 / 033
 - 七、商业模式创新实现流程 / 034
 - 八、商业模式创新能力构建 / 034
 - 九、您的企业属于哪种商业模式 / 035
 - 第二节 企业经营的本质 / 036
 - 一、客户价值创造是企业经营的本质的本质 / 036
 - 二、利润是企业经营的限制因素 / 036
 - 第三节 客户价值深度剖析 / 040
 - 一、客户价值公式 / 040
 - 二、客户价值是一个相对值 / 041
 - 三、客户价值提升的六个维度 / 041
 - 四、客户价值分析 / 042
 - 案例分析：海底捞——火锅店卖的是服务 / 047
 - 案例分析：西南航空——“公交车”航空 / 052
- 第三章 互联网时代的创新之道 / 055
 - 第一节 企业创新的三个层次 / 056
 - 一、互联网时代的企业创新之道 / 056
 - 二、商业模式颠覆式创新 / 057
 - 三、中国企业缺乏创新的原因 / 060
 - 四、传统企业“互联网+”的改造流程 / 062
 - 第二节 企业创新的核心 / 065
 - 一、企业创新解决的是价值创造问题 / 065
 - 二、杰出企业的两种典型创新范式 / 066
 - 第三节 大数据与企业战略 / 068

- 一、什么是大数据/ 068
- 二、大数据与商业应用/ 069
- 三、大数据到底有多大/ 071
- 四、华尔街的数据财富/ 071
- 五、大数据时代的商业机会/ 072
- 六、微信红包背后的大数据资本运作/ 072
- 案例分析：去哪儿网的大数据营销/ 073
- 案例分析：“疯狂”的三只松鼠/ 077
- 第四章 企业成长性检测/ 083
- 第一节 您的企业有投资价值吗——巴菲特的“相马术”/ 084
- 一、巴菲特的投资哲学/ 084
- 二、巴菲特的投资原则/ 087
- 第二节 企业成长检测模型/ 087
- 一、企业成长性的关键因素/ 087
- 二、生产企业的传统商业模式/ 089
- 第三节 商业模式创新的误区/ 090
- 一、商业模式创新解决的是企业的根本问题/ 090
- 二、商业模式创新常见的问题/ 091
- 案例分析：汇付天下的供应链金融/ 092
- 第五章 构建正向的经营逻辑/ 097
- 第一节 您的企业是在“卖驴”还是在“抽奖”/ 098
- 一、传统经营逻辑与创新经营逻辑/ 098
- 二、商业模式创新实现的价值/ 099
- 第二节 伪经营逻辑/ 100
- 一、伪经营逻辑与伪商业模式/ 100
- 二、商业模式创新失败的原因是逻辑起点错误/ 100
- 第三节 正向经营逻辑/ 101
- 一、创新逻辑以客户未被满足的精准需求为起点/ 101
- 二、与众不同的价值创造意识/ 102
- 案例分析：图书经销商的颠覆创新——“专业客户经理+精准数据库”/ 103
- 案例分析：以物换物的互联网“伪逻辑”/ 110
- 第六章 基于平台的开放式创新/ 113
- 第一节 平台战略/ 114
- 一、什么是平台战略/ 114
- 二、基于平台战略的生态系统/ 116
- 第二节 开放式创新/ 116
- 一、“更封闭”还是“更开放”/ 116
- 二、互联网时代，企业开放式创新的三大方向/ 118
- 三、互联网时代，企业开放式创新的五大基因/ 119
- 四、互联网时代的企业：无边界网络化、平台化、免费化/ 120
- 第三节 整合资源/ 125
- 一、“农夫式创新”还是“厨师式创新”/ 125
- 二、企业整合创新的三种方式/ 127
- 三、乔布斯的创新力/ 129
- 案例分析：途家，通过互联网“借房”出租/ 130
- 第七章 无边界竞争/ 139
- 第一节 打破企业的边界/ 140

- 一、互联网正在重塑企业边界/ 140
- 二、企业竞争的四种类别/ 141
- 三、打破边界重构平台/ 142
- 四、无边界竞争的内涵/ 142
- 第二节 跨界融合/ 147
 - 一、融合与渗透/ 147
 - 二、新产业的兴起与新经济的出现/ 148
 - 三、跨界融合的五种方式/ 150
- 第三节 互联网正在消失/ 152
 - 一、所有行业都将被互联网渗透/ 152
 - 二、光懂“互联网”不懂“商业模式”一样会失败/ 153
- 案例分析：互联网抢滩汽车后服务市场/ 154
- 案例分析：南京零号线——打造城市电子商务基础设施和商业生态系统/ 159
- 第八章 应对不确定的未来/ 163
 - 第一节 什么是真正的“互联网+”/ 164
 - 一、“互联网+”需要经历的三个阶段/ 164
 - 二、“互联网+”的内涵/ 165
 - 三、“互联网+”的渗透率/ 166
 - 四、传统产业互联网化呈现“逆向”态势/ 167
 - 五、我国正由消费互联网向产业互联网转型/ 168
 - 六、产业互联网时代到来/ 168
 - 七、不是所有企业都懂“互联网+”/ 169
 - 八、认清互联网本质，警惕互联网泡沫的再次出现/ 170
 - 第二节 打造竞争力群组/ 171
 - 一、“互联网+”企业的核心竞争力/ 171
 - 二、竞争平衡/ 173
 - 三、打造企业“前瞻性竞争力”/ 175
 - 四、竞争力也要“与时俱进”/ 177
 - 五、培育核心竞争力的五大误区/ 178
 - 第三节 构建生态创新系统/ 181
 - 一、企业的生态创新系统/ 181
 - 二、商业模式构建的五个要素/ 183
 - 三、四种典型战略/ 184
 - 案例分析：被移动互联网“吞噬”的维络城/ 189
 - 案例分析：互联网家具的“黑马”——林氏木业/ 193
- 第九章 实战案例——华智晟远助推传统企业“互联网+”/ 197
 - 第一节 万庄农资集团股份：用互联网改造传统农资行业/ 198
 - 一、万庄过去传统的经营模式/ 198
 - 二、农资行业痛点/ 199
 - 三、农资行业机会/ 201
 - 四、万庄战略定位/ 202
 - 五、业务战略规划/ 203
 - 六、业务模式规划/ 203
 - 七、大数据平台/ 204
 - 八、增值服务平台/ 204
 - 九、发展目标/ 205
 - 十、社会效益/ 206

- 十一、华智晟远与万庄农资集团股份的咨询记录/ 207
- 第二节 伟盛药业集团：构建中药全产业链价值平台/ 209
 - 一、甘肃伟盛药业集团简介/ 209
 - 二、商业模式创新/ 212
 - 三、互联网化转型/ 215
 - 四、未来伟盛药业/ 217
 - 五、华智晟远与伟盛药业集团的咨询记录/ 219
- 第三节 通赢天下网络科技：酒店食材B2B 采购平台/ 221
 - 一、中小餐饮食材采购市场机会/ 221
 - 二、中小餐饮食材采购痛点/ 222
 - 三、中小餐饮食材采购供应链/ 222
 - 四、解决方案/ 223
 - 五、通赢天下交易平台/ 224
 - 六、通赢天下物流平台/ 225
 - 七、通赢天下金融平台/ 226
 - 八、通赢天下增值平台/228
 - 九、通赢天下速餐平台/ 229
 - 十、平台成功运营的关键点/ 229
 - 十一、华智晟远与通赢天下网络科技公司的咨询记录/ 231
- 附录/ 234
 - 一、华智晟远咨询顾问的企业/ 234
 - 二、华智晟远“互联网+ 商业模式创新”的解决方案/ 238
 - 三、华智晟远“智慧供应链管理”的解决方案/ 239
 - 四、华智晟远业务体系/ 240
 - 五、华智晟远助推企业实现“互联网+”的流程/ 240
 - 六、华智晟远的战略定位/ 241
- 参考文献/ 242
- 后记/ 244

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