

《商业模式的全新设计》

图书基本信息

书名：《商业模式的全新设计》

13位ISBN编号：9787301270666

出版时间：2016-6

作者：戴天宇

页数：220

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

《商业模式的全新设计》

内容概要

企业设计，设计企业未来。人类社会最伟大的发明，既不是某项技术，也不是某项产品，而是自身的模式创造、机制创设和制度设立。

未来，越来越多的优秀企业是设计出来的，包括商业模式设计、业务流程设计、管理机制设计、组织形态设计和企业文化设计等，共同构成一个全新的管理学体系——企业设计。商业模式设计，是企业设计的第一步。

本书通过原创的理论、工具和方法，大道至简的逻辑，通俗易懂的语言和作者亲手设计的大量企业实操案例，第一次清晰地揭示了一个全新的商业模式，到底是如何一步一步原创设计出来的，从而助力中国企业和成千上万的企业经营管理者掌握新的经营思维，走向新的管理境界。

《商业模式的全新设计》

作者简介

戴天宇：北京大学汇丰商学院管理学副教授、商业模式研究中心副主任、经济学和管理学范式革命的倡导者，经济学新范式创始人，企业设计学科创始人，管理制度设计学创始人，商业模式设计学创始人。

理学和工学双学士、法学硕士、经济学博士、清华大学经济管理学院工商管理博士后，曾在外企、民企、国企、政府、高校等多类组织中任职。扎实的理论基础，丰富的实践经验，使得其另辟蹊径、原始创新的戴氏管理学体系既科学、严谨又接地气。

已出版著作：《经济学：范式革命》《无为而治：设计自动运行的企业制度》

书籍目录

目录

引子 从战略管理到商业模式	//1
首先需要变革的，是管理学的研究视角	//9
其次需要变革的，是管理学的研究视野	//12
第1章 什么是商业模式	//17
从盲人摸象说开去	//20
企业赚钱的价值基础	//25
企业赚钱的价值链路基础	//31
商业模式到底是什么	//35
第2章 需求定位及客户锁定	//41
定位首先是需求定位	//44
需求链及利益相关者	//51
超越营销，锁定客户	//54
案例实战：客户锁定	//62
第3章 价值环节及其重组	//71
价值流、价值链路及价值环节	//75
重组价值环节，改变商业模式	//78
商业模式创新的价值重组手术	//89
案例实战：价值类型转换	//99
第4章 交易方式及其变换	//107
变换交易方式，改良商业模式	//111
变换交易构形，改进商业模式	//118
降低交易成本，减少交易风险	//125
案例实战：交易方式变换	//130
第5章 赢利模式与商业位势	//139
赢利模式与价值交易形态	//143
基于第三方的赢利模式优化	//149
商业位势与收益分配	//155
案例实战：赢利模式升级与优化	//162
第6章 商业模式重构与商业模式设计	//169
局部优化的商业模式重构	//172
案例实战：商业模式重构	//180
从头开始的商业模式设计	//184
案例实战：商业模式的全新设计	//195
参考文献	//203

《商业模式的全新设计》

精彩短评

- 1、豆友很不待见这本书啊？！哈哈。我说几点吧。1、是原创，不是拼凑；2、对自己的合作者“魏朱”，坦率的提出反对意见：商业模式不只是“交易结构”；3、部分案例可算精巧，有启发性。给三星的理由：1、对各种经济管理理论草率批评，却又难入皮骨，志大才疏；2、缺乏真正的工具和方法，更多的是个人的经验才智，难怪读者会有“自吹自擂”之讥讽；3、缺乏统一的逻辑结构，各种不同层次、范畴的方法技巧堆砌，讲课时令人眼花缭乱，真实效果相当存疑。
- 2、有点老了，知识体系跟不上时代
- 3、可能是国情所致，也可能就是本性使然。大量书本案例中穿插着自己做的一两件小事儿。不免费的，就不推荐买了。当然只代表个人意见。
- 4、从产业价值链的角度来分析如何重构商业模式，建立商业模式。部分例子编得太简化，也经常塞作者个人的“成就”。总体来说，能对价值链有更深入的理解。还值得一看。
- 5、好歹扫完。一般。

《商业模式的全新设计》

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