

<<赢利模式3.0>>

图书基本信息

书名：<<赢利模式3.0>>

13位ISBN编号：9787111256212

10位ISBN编号：7111256212

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：王方华，徐飞 著

页数：211

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>

## &lt;&lt;赢利模式3.0&gt;&gt;

## 前言

从“三”说开去 《说文》云：“三，天地人之道也。从三数。

”《老子》曰：“道生一，一生二，二生三，三生万物。

”在中国传统哲学理念和社会生活中，“三”是极其重要的数字和思维范式。

从脍炙人口、历久弥新的“三字经”，到立德、立功、立言的“三不朽”；从“孟母三迁”的良苦用心，到“三皇五帝”的万世英名；从赫然显世的“三星堆”，到武侠“三剑客”梁羽生、金庸和古龙；从大禹的“三过家门而不入”、刘备的“三顾茅庐”，到岳飞的“三十功名尘与土”；从唐玄宗的“后宫佳丽三千人，三千宠爱在一身”，到贾宝玉的“弱水三千只取一瓢饮”；从孔子的“三十而立”、“三省吾身”、“三思而行”、“君子三戒”、“益者三友”、“三人行必有我师”，到管仲的“三仕三逐”和王羲之的“入木三分”。

先贤圣哲表达思想、表征对象时对“三”的偏爱，后人评价达人名流时对“三”的依仗，几近无以复加。

近现代人物和政要在对一些重要的政治主张、重大的历史事件和重点的关注对象做提炼与概括时，亦常借助“三”。

如孙中山的“三民主义”、新民主主义革命的“三座大山”、解放战争的“三大战役”，以及新时期的“三个代表”等。

在中文成语和俗语中，与“三”有关的更是不计其数。

从“三山五岳”、“三味书屋”，到“岁寒三友”、“诗家三昧”；从“三折肱为良医”，到“士别三日，刮目相待”；从“三人为众”、“三人成虎”的认知，到“三阳开泰”的吉祥、“举一反三”的灵性；从“日上三竿”的慵懒，到“三更灯火五更鸡”的勤勉；从“三月不知肉味”的专注，到“三心二意”、“三日打鱼两天晒网”的散漫；从“三十年河东，三十年河西”的流变，到“三足鼎立”、“三分天下”的格局；从“三坟五典”的博大精深，到“六韬三略”的深邃睿智；从“三年化碧”的忠心不泯，到“三户亡秦”的笃定意志；从“一日三秋”的殷切思念，到“阳关三叠”的缠绵悱恻；从“三从四德”、“三跪九叩”、“三贞九烈”、“三纲五常”的封建礼教，到“三宫六院”、“三风十愆”、“三教九流”的荒淫荒诞和庸常卑微；从“无事不登三宝殿”的有备而来，到“一朝被蛇咬，三年怕井绳”的心有余悸；从“三令五申”、“约法三章”、“事不过三”的严厉措词，到“三句不离本行”的陈述，以及“喙长三尺”、“三寸之舌”的辩解，“颠三倒四”的搪塞，“三缄其口”的沉默，“狡兔三窟”的盘算，再到“三十六计，走为上计”，凡此等等，不一而足。

从一定意义上讲，中国文化是“三文化”，对“三”情有独钟。

在中国，无论是儒家还是道家，都主张“天、地、人”三极。

天的作用在化，地的作用在育，人的作用在赞。

天能给出条件，使一切东西产生变化，从无到有；地会提供各种资源来养育万物；人的作用是赞，赞就是助，就是帮助天地来化和育。

化、育、赞三者合在一起就是参，而“参”恰是名词“叁”（三）的动词格，“参赞化育”浑然天成为一个完整、美妙、和谐的系统。

西方深受基督教“二元主义”（dualism）文化的影响，在西方的视阈里，世界被分裂为主观与客观、观念与实物、现象与本体、物质与精神、社会与自然、内容与形式、知与行、真与善等一系列相互对立的因素，人被裂变为灵魂与肉体两个部分，人的生活也被分解为宗教与世俗、天堂与尘世、彼岸与此岸两个领域和两种境界。

从哲学上看，西方的思维方式基本上是一分为二的；从文化上看，西方文化可称为“二文化”，或曰黑白文化。

以中国为代表的东方崇尚中庸之道，其思维形态是“灰”的。

在灰思维中，黑、白不过是灰的两极，事物不再是简单地一分为二，而是强调一分为三。

颜色被区分为黑、白、灰三个谱系，命题被切分为正题、反题、合题三种形态，世界被剖分为道、器、象三个方面，境界则从不同角度被划分为“精、气、神”、“信、达、雅”、“真、善、美”三个

<<赢利模式3.0>>

层次。

实际上，人类社会的演化历程也可以用三个阶段来归纳。

从古至今，人类社会经历了以青铜器和铁器为标志的农业经济、以能量转换为标志的工业经济和以智能和信息为标志的知识经济三个阶段。

随着生产力和生产方式的巨变，社会逐渐从科学技术水平低下、人类认识和改造自然能力贫乏、经济发展速度缓慢的农业经济阶段，走向开发资源能力提升、科学技术水平提高、国民经济迅速发展的工业经济阶段，继而迈向智力密集型、技术密集型和资本密集型的知识经济阶段。

## <<赢利模式3.0>>

### 内容概要

《赢利模式3.0：变革时期的竞合》共分两篇，第一篇理论回顾探讨了商业时代的变迁、企业生存状态的決定因素和众说纷纭的赢利模式，第二篇案例分析以实例分析的形式探讨了以产品为核心的赢利模式、以客户为核心的赢利模式以及以关联为核心的赢利模式。

<<赢利模式3.0>>

作者简介

王方华，教授，博士生导师，现任上海交通大学安泰经济与管理学院院长。

主要研究方向为市场营销、战略管理和企业发展理论。

在国内外管理学、经济学的刊物上发表了百余篇文章，出版了30多本专著和教材。

主持和参与了多项重大科研项目。

现为国务院学位委员会办公室学科评议组成员，全国MBA教育指导委员会委员，中国市场学会副会长。

徐飞教授。

博士生导师，现任上海交通大学党委副书记。

主要学术研究方向为战略管理、组织行为理论与跨文化领导力。

在中外期刊上发表论文50余篇，出版《战略管理》、《二象对偶空间与管理学二象论:管理科学基础探索》、《运筹学原理与方法》等多部著作。

现为上海市政府决策咨询专家、上海市信息化专家委员会委员，多家上市公司、大中型企业战略顾问。

## &lt;&lt;赢利模式3.0&gt;&gt;

## 书籍目录

序 从“三”说开去第一篇 理论回顾第1章 商业时代的变迁1.1 从营销理论谈起1.2 商业时代的不断进步1.3 3.0商业时代的不确定性第2章 模式决定企业生存状态2.1 企业成功的思辨2.2 企业经营中常见的误区2.3 赢利模式的重心第3章 众说纷纭的赢利模式3.1 价值网络的视角3.2 变化中的赢利模式3.3 赢利创新背后的风险第二篇 案例分析第4章 以产品为核心的赢利模式4.1 引言：大众商业时代中的产品模式4.2 网络游戏世界创造价值：上海娱乐新传媒服务有限公司的赢利模式4.3 装载机售后服务市场的延伸：北方工程机械有限公司的赢利模式4.4 合同能源管理的价值空间：上海新锐节能科技开发有限公司的赢利模式4.5 青少年教辅市场拓展：阳光课堂有限公司的赢利模式第5章 以客户为核心的赢利模式5.1 引言：小众商业时代中的客户模式5.2 锁定婴儿用品市场：“天才宝宝” B2C网络销售的赢利模式5.3 市场定位转型带来新的利润空间：上海华生源生物药业有限公司的赢利模式5.4 创意健康早餐打造美好生活：“阳光早餐”的赢利模式5.5 金融服务产品创新：银信合作理财产品的赢利模式第6章 以关联为核心的赢利模式6.1 引言：变革商业时代中的关联模式6.2 移动消费联盟：上海ABC移动商务公司的赢利模式6.3 电视购物节目的创新经营：东方希杰商务有限公司的赢利模式后记 沉淀后的能力参考文献

## 章节摘录

第1章 商业时代的变迁 1.1 从营销理论谈起 在市场营销中有三个非常重要的营销理论，它们分别是4P营销理论、4C营销理论和4R营销理论。

4P营销理论产生于20世纪60年代的美国，随着营销组合理论的提出而出现。

1953年，尼尔·博登（Neil Borden）在美国市场营销学会的就职演说中创造了“市场营销组合”（marketing mix）这一术语，意思是指市场需求或多或少地在某种程度上受到所谓“营销变量”或“营销要素”的影响。

为了寻求一定的市场反应，企业要对这些要素进行有效的组合，从而满足市场需求，获得最大利润。

1960年杰罗姆·麦卡锡（Jerome McCarthy）在其所著的《基础营销》一书中将这些要素概括为4类：产品（product）、价格（price）、渠道（place）、促销（promotion）。

1967年，菲利普·科特勒在其畅销书《营销管理：分析、规划与控制》中确认了以4P为核心的营销组合方法。

## <<赢利模式3.0>>

### 编辑推荐

《赢利模式3.0：变革时期的竞合》完全来自一线管理实践者的真实案例，聚集中小企业赢利模式创新。

上海交通大学EMBA项目在学员课程学习过程中引入了全新的整合性教学模式，引导学员对企业现实的赢利模式进行思考和梳理。

在教学过程中，我们发现当今中国众多企业中高层管理人员缺乏对企业赢利模式分析工具的有效把握。

随着教学的推进，也沉淀出很多优秀的对于现实企业赢利模式的分析报告。

为了帮助更多的企业中高层管理人员对赢利模式进行有效分析，提高中国企业主面对风雨变化的经济市场环境时对企业赢利模式的把握和分析能力，上海交通大学对近年来最新的相关研究理论进行了梳理，并整理了10篇上海交通大学EMBA学员的优秀分析报告，与读者共享。

#### 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>