

<<正道>>

图书基本信息

书名：<<正道>>

13位ISBN编号：9787115201331

10位ISBN编号：7115201331

出版时间：2009-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：林伟贤

页数：203

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>

前言

著名的管理大师彼得·德鲁克在生前最为著名的论断是“当今企业之间的竞争实际上是商业模式之间的竞争”。

而我们的企业家在此之前是完全没有受到过这方面教育的。

世界金融危机之所以对我们的广大沿海企业冲击那么大，就是因为我们的企业早已成为世界制造工厂，在产业链的低端苦苦挣扎。

我们根本无法从品牌和技术创新中获取足够的利润，我们也无法把握市场变化对我们的冲击。

而这一切的关键原因就是根本没有建立好自己企业的商业模式！

实践家教育集团自10年前从美国引入中国的BSE企业家商学院，一直专注于商业模式的教育领域。

为了结合中国本土的企业情况，我们和著名的北京大学联合成立了北大实践家商业模式研究中心，致力于帮助更多的企业学习并建立自己的商业模式。

很荣幸，我们也连续8年被“最佳商业模式评选”的主办方《商界评论》杂志邀请成为商业模式评选的联合主办单位和专业评审机构，在全国举行了数十场商业模式评选的高峰论坛，这也帮助我们积累了大量的企业案例。

历届中国最佳商业模式得主也成了我们“忠实的盟友和追随者”。

内容概要

本书引用大量图表数据、企业实例，用深入浅出的表述方法，从商业趋势发展分析，商业模式如何改变，实战中商业模式的演化三方面，层层递进，严谨求证；力求为产业链低端的中国制造业企业家们，阐明在未来企业竞争中如何找到自己的生存之道。

本书适合企业经营管理人员阅读。

作者简介

林伟贤：

实践家教育集团董事长
陕西实践家商业培训学院创办人
北大实践家商业模式研究中心副主任
《培训》杂志国际中文版创办人
中华教育训练发展协会理事长
华人国际十大培训师
亚洲十大企业培训师
中国年度最佳杰出培训师

同《富爸爸•穷爸爸》作者罗伯特•T·清崎均为Money & You专业讲师(全球共6位)，并且是中文Business&You、中文Money&You、Wirring for life及VCS商业系统四大国际课程的创办人。

拥有4000场以上国际级课程培训的经验。

拥有18项国际讲师资格，范围涵盖企业管理、组织管理、时间管理、效率管理、业务管理、优势谈判、团队共识等。

著有畅销书《成功人生启示录》、《我爱钱更爱你》、《商道》、《做我生命中的第一》、《创新中国》、《点醒》、《决策力》、《谈判艺术》、《感恩》、《魅力口才》、《创意点亮生意》、《创业者的赚钱系统》等。

备受尊敬的证严法师称赞他思维敏锐而又周密，誉之为“金头脑”。

<<正道>>

书籍目录

第一篇 商海变革中的时与势——要前进，先认路 一、商业趋势分析 山雨欲来风满楼——经济高速增长后带来的是中小企业倒闭潮 过去的石头，今天的涟漪——国际商业环境与海峡两岸经济走势解读 今晚死很多，明天会更好——未来商业环境预测 二、行业整合管理 朝阳产业还是夕阳产业——找到你的定见 流行的另外一端，就是下一个趋势的开端——行业选择中的钟摆效应 没有机会还是没有发现机会——行业未来商机 三、企业应对危机 杂货店遇上沃尔玛——突破企业的视角 iPod, CD的终结者——挣脱行业的束缚 登泰山而小天下——商业模式角度的全局改变 第二篇 商业模式——用更少，得更多 一、创造价值 大长今的眼泪——文化创造价值 作秀的力量——影响力创造价值 从喝茶到喝咖啡——生活形态创造价值 二、利润实现 入场费——针对特定群体的费用 停车费——延续客户资格的费用 过路费——提供增值服务的费用 三、第三方策略 顾客就是上帝，但上帝不仅仅是你的顾客——为企业利益相关者创造价值 租金还是广告费——第三方支付 只送不卖的营销方式——第三方策略实现 第三篇 实战应用——定战略，搭平台 一、商业模式模型解析 定位决定地位——定位四大法则 成本变收益，处处是利润——级赢利模式解析 资本永远嫌贫爱富——调整你的现金流结构 二、增值服务 有关系找关系，没关系强迫发生关系——找到增值服务的切入点 引狼入室——进门以后才是花钱的开始 星巴克被干掉了——留心你的剩余价值 三、搭建平台 搭台子的最赚钱，站台子的最可怜——商业平台的重要性 玩游戏不如做游戏——通过平台制定游戏规则 永续经营，持久赢利——商业模式和商业平台的完美结合 附录：企业商业模式诊断问卷

章节摘录

第一篇 商海变革中的时与势——要前进，先认路 在上海开车常常会因为其多变的道路状况而晕头转向，如果没有一个本地熟悉道路的朋友在一旁指导，你很快就会在这现代化的水泥森林中迷失自己。

不久前和朋友驱车前往浦东，一不小心迷失于浦西高架道路的环状迷宫中。

结果错过匝口就来到了与目的地完全相反的所在。

朋友倒是不忘幽默地自嘲一句：没关系，反正地球是圆的。

OK，迷路一次没有关系，不过这倒是让我联想到了国内众多民营企业的现状。

他们无疑是知道自己的目的所在，那就是要赚钱，要把企业做好。

可对于如何到达自己的目的地，他们却并没有一个很清醒的认识。

就好像我们知道我们的目的地是浦东一样，但是如果两眼一抹黑，什么都不管不顾地往前冲，弄不好就会像我们一样落得一个南辕北辙的结果。

恐怕到那个时候大多数的企业家不会有那么好的心情用“地球是圆的”之类的话来自嘲了。

多数中国民营企业，特别是中小企业正处在这种闭着眼乱闯的危险情况之中。

我们看到了国外企业经营的表象就误以为我们也可以照猫画虎，误以为引进了大工厂、高科技、国际管理和高校人才就能创造出赚钱的企业，而把国外企业真正成功的原因，同时也是隐藏在企业核心的商业模式给遗漏了。

其直接后果就是，乱闯一气的我们中的大多数死在了半路上，而剩下的则走着弯路，继续痛苦地向前摸索着。

当你读完这本书的时候，也许你会发现，你一直没有成功的原因，是你没有找对路。

一、商业趋势分析 山雨欲来风满楼 ——经济高速增长后带来的是中小企业倒闭潮 在我们讨论商业模式为我们指引的成功道路之前，先来看看中国民营企业所面临的是怎样一个大环境吧！

改革开放30年，如果我在5年前说，中国经济将遭遇寒冬，你压根儿不会相信。

如果我一年前对你这么说，你半信半疑。

可我现在就算不说，你也已经切身体会到这种寒冷了吧？

继续为这种寒冷而担忧或者抱怨都没有什么意义，关键是未来会怎样？

我该怎么办？

仅仅知道现在是不够的，必须了解未来，而了解未来又必须看清过去，看清这一路到底是怎么走过来的。

这就是了解趋势，知道从何而来，才能知道到哪里去。

你必须要知道趋势。

改革开放30年，中国一直保持着经济的高速增长，这一前所未有的成就让众多中国人在开始走向富裕小康的同时，也造成了两种错觉：

一是这种高速增长是全球独一无二，只有中国才有的；

二是这样的高速增长会一直持续下去，或者说，持续相当长的时间后才会缓慢减速。

事实上，如果我们放眼全球，会发现这样的高速增长在近50年的历史中，几乎在世界的很多地区都发生过，然而结局却并不相同。

但有一点是相同的，那就是在经历了长时间的经济高速增长后，对于企业而言，生存反而更加困难了。

因为经济的繁荣使得参与竞争的人数不断增加，竞争日益惨烈，成本不断升高，利润持续下降，当外部环境稍有风吹草动，随之而来的就是大批大批的企业倒闭和死亡。

经济学的规律告诉我们：在一个完全竞争的市场中，价格将会逐渐接近成本，利润将无限接近于零。

如果你不能在商业模式上有所突破，濒临倒闭是必然的结果。

1982年，美国商界掀起第三次并购狂潮，数以万计的中小企业倒闭或者被收购。

1989年的日本，泡沫经济破裂，无数企业破产倒闭，日本经历了“失去的十年”。

<<正道>>

这些发达国家和地区都曾经历类似中国的高速经济增长，而历史的经验告诉我们，这样的经济长期增长后必然导致产业整合和行业并购，没有谁能逃脱这样的规律。

今天我们所看到的这些商界巨头们无一不是在这样的一次又一次惨烈竞争淘汰中浴火重生的。但是，千万不要乐观地认为自己的企业一定有幸存的机会。

在很多国家和地区，由于当地企业未能领会到商业模式的重要性，最终在倒闭大潮中几无幸免，使得西方商业巨头成为最后的赢家。

看看拉丁美洲的今天，规则被掌控，资源被掠夺，利润被瓜分……你能想象，就在20年前，这里也曾经历了数十年的高速经济增长吗？

当经济危机终结了拉美的“奇迹”与“神话”之后，留下的只有数不尽的悔恨。

今天的中国企业正站在这样的战略十字路口，明天是拉美还是欧美？

我们何去何从？

附：拉丁美洲的惨痛教训 20世纪90年代以来，跨国公司大量涌入拉美，到90年代末，外资净流入量达到创纪录的800多亿美元。

跨国公司在拉美的战略目标主要有四类：（1）开采自然资源。

（2）占领东道国市场。

（3）寻求高效益。

跨国公司利用东道国劳动力资源丰富的比较优势，培训当地的劳动力，增加东道国的制成品出口，并向民族企业转移一定量的简单技术。

然而，由于寻求效益的跨国公司主要分布在劳动力密集型产业中，因此其产品的附加值很低，而且还容易使东道国严重依赖进口，因为许多产品的原料和中间产品必须由跨国公司从国外进口。

（4）获取技术资产。

为利用拉美在某些领域所具有的技术领先优势，跨国公司常与拉美民族企业建立合资企业，由跨国公司提供资金和部分技术，东道国企业则提供关键技术或辅助技术。

伴随着进口替代工业化模式的实施，以跨国公司为载体的先进技术进入拉美制造业，拉美几乎所有部门的先进技术均依赖进口。

20世纪90年代，拉美地区成为跨国公司青睐的投资场所，但东道国并没有获得跨国公司的关键技术。这意味着拉美国家期望“以资源换技术”和“以市场换技术”的想法都没有成为现实。

20世纪90年代后期，拉丁美洲经历了痛苦的经济衰退期，直至今今天，时常爆发的金融危机和疲软的民族企业仍然是拉美经济发展最大的软肋。

2008年，一场冠名“次贷”危机的全球金融海啸在多数民营中小企业家还未弄清“次贷”为何物时便已席卷全球，气势汹汹地直扑中国而来。

可事实上，次贷危机的爆发只是偶然，无论有没有这个雪上加霜的冲击，中国民营企业的日子都已经很不好过了。

改革开放30年，造就了新中国第一代民营企业家。

当问起自身成功的原因时，多数人会把原因归结为自身的努力或者天赋，却忽略了时代趋势的影响。

很简单的一个比喻，2006至2007年的股市就是这样一个趋势，在这样一个趋势的影响下，就算是街边卖茶叶蛋的老太太进股市也多少会赚一点。

同理，2000年以前的中国，创业成为一种时髦，多少初高中毕业的年轻人毅然决然地下海经商，成为中国第一批“先富起来”的成功者。

可是成功者们没有想到的是，牛市不会永远继续下去，随着灰熊一声吼，首先被套牢的就是老太太们。

中国的企业家们迷惘了，中国的企业家们没有经历过真正的经济“熊市”，他们突然发现，成本怎么也压不下去了，销路怎么也打不开了，价格怎么也升不上去了……一句话，钱怎么也赚不到了。

2008年上半年，在次贷危机尚未全面爆发的早春时节，仅官方统计发布的数据中，就有6.7万余家年营业额500万以上的民营企业倒闭，而全国挣扎在死亡线上的企业总数只会比这个数字更多。

造成这一切的原因其实早在危机毫无征兆的5年前就已露出苗头：伴随着经济的高速增长，人力成本在上升，参与游戏的竞争者在增多，人民币升值压力在加大……可众多的企业家们却像温水中的

<<正道>>

青蛙，完全没有意识到大难临头，依然在依靠各种手段压缩成本，降低价格……忍耐着，希望能熬过这段苦日子。

没想到，日子越来越难过，苦日子不但没有到头的迹象，反而随着危机的爆发而变本加厉地袭来。

在可以预见的将来，金融风暴的影响会减弱，但是中国企业家的生存状态不会得到根本上的改善，因为在短期内，人力成本的上升、竞争者的增多、人民币的升值都是趋势，都不会逆转。

援引一句“股神”巴菲特的话来形容今天的民营企业家再合适不过：当潮水退去的时候，你才会发现，谁在裸泳。

我说很多人在裸泳你还不信，那么，问个最简单的问题：中国改革开放30年，民营企业发展的最大优势是什么？

两个字：廉价。

廉价的劳动力，廉价的原材料，廉价的产品。

廉价就是中国民营企业家的游泳裤，靠着它，成为中国经济高速增长奇迹的一部分。

问题是到了今天，中国的劳动力还廉价吗？

原材料还廉价吗？

产品还廉价吗？

我们已经在不知不觉间被人剥了裤子，却还在乐呵呵地勇往直前。

这是大家都很熟悉的利润微笑曲线了。

因为它看上去就像一张“笑脸”，所以叫微笑曲线。

可是对中国的企业家来说，这张笑脸却是笑得比哭还难看。

为什么？

我们中国的民营企业家在哪里？

在低端，投入很多，产出最少，辛辛苦苦忙了半天，却是为他人作嫁衣裳。

是什么让我们沦落到今天的境地？

在美国卖10美元的一个芭比娃娃，作为生产者的中国企业却只能收到1美元，还需要承担所有的成本。人民币一升值，利润就此和你说拜拜。

大多数的中国民营企业家早已经吃够了被压制在利润微笑曲线底端的苦了。

我有一个学生给耐克做生产商，价格被压得很低，有多少泪多少血都只好自己吞下。

这样的境遇你有没有想过要改变？

有人说这样挺好，各有分工，总不见得人人都是品牌商，总要有人做生产，我就喜欢做生产，我相信生产做得好一样可以赚钱。

你说得没错，生产总要有有人做，生产做得好也能赚钱，可问题是中国做生产的太多了。

做生产的门槛很低，大家都一拥而上做生产，却已经把生产商弄得无利可图了。

你知道吗？

打个比喻，你若到发达国家去看看，去美国，去日本，在那里做一个建筑工人赚钱吗？

赚钱！

在日本一个普通工人辛辛苦苦干上一个月也能拿上不少，不比一家普通公司的白领少。

媒体关注与评论

中国企业现在学到的管理模式已经够用了，中国企业缺少的是商业模式。

——林伟贤 今天的中国处在一个融入全球化的巨变时代，每一位企业家、投资人、创业者都应该来参加“美国BSE企业家商学院”，因为掌握商业模式是时代的必须。

——江南春 创新商业模式是企业家的首要任务！

——黄鸣 当今企业之间的竞争实际上是商业模式之间的竞争。

——现代管理之父彼得·德鲁克

编辑推荐

中国企业商业模式转型的生存战略。

找到适合自己的商业模式，正道是唯一之道，没钱不是失败，没有商业模式才是真正的失败，北大实践家商业模式研究中心与美国BSE企业家商学院共同发布。

马云、俞敏洪、冯仑、黄鸣、江南春等知名企业家都听过林伟贤的演讲，他们如是说：他语速奇快，出语惊人，经常是一语惊醒梦中人。

他帮助很多企业成功转型，创造了以商业教育引导和改变全球商界的传奇。

也许，很多人还在好奇个中缘由，他的成功可以复制吗？

当你读完这本《正道》，也许你会找到自己的成功之道。

打开商业模式的黑箱，破除企业生存的迷思，锻造自我转型的平台，演绎启迪智慧的实例。

唐骏，研究了比尔·盖茨的商业模式，才发现我与他的差距！

李彦宏，百度早期的商业模式不切实际，在推出独立搜索网站并改进商业模式之后，百度才成就了今天的辉煌。

马化腾，我要把所有互联网商业模式都纳入腾讯！

可口可乐的经久不衰，NBA的锐不可当，都源于它们找到了最有价值的商业模式。

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:<http://www.tushu007.com>