

<<赔赚>>

图书基本信息

书名：<<赔赚>>

13位ISBN编号：9787302222880

10位ISBN编号：7302222886

出版时间：2010-5

出版时间：清华大学出版社

作者：孟庆祥

页数：228

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

机器人的创造者阿尔弗莱德·朗宁博士在公司内离奇自杀。

留恋以往简单的生活、爱听老歌、喜欢老式打扮的黑人警探戴尔·史普纳接受了此案的调查工作

。他通过对朗宁博士生前在3D投影机内留下的信息进行分析以及对自杀现场的勘查，怀疑这起案件并非人类所为——一个名叫桑尼的机器人极有可能就是奉命杀害朗宁博士的“凶手”。

在追捕中，他发现桑尼不仅具有自我思考能力，而且拥有酷似人类的感情。

后来，他们又发现机器人正在谋划一个叫做“人类保护计划”的工程，试图全面控制人类。

此时机器人已完全不受人类操纵，整个城市顷刻间被它们所控制。

人类和机器人双方经过激烈的战斗，最后，“人类保护计划”的所有命令得以终止。

城市恢复了正常，机器人重新开始为人类服务。

这是根据阿西莫夫的科幻小说改编的电影《我，机器人》的故事情节。

机器人能否超过制造它的人类，并且不受人类控制？

这只是科幻作品中最普通的恶意类，没有人真的关心这个问题。

大家看电影主要是图好玩，如果较起真来，我觉得这是可能的。

从最基本的意义上说，人的思维、情感、好恶等都是化学、物理过程，这个化学、物理过程靠DNA设计，在人体工厂中实现。

尽管这个过程复杂无比，但化学反应和物理反应的条件受到温度、材料等方面的约束，而人造的东西约束条件更少，制造更复杂的大脑原则上是可能的。

其实，人类已经制造出自身无法控制的东西，这就是市场。

市场并不是高不可攀的，它必定是一个人人都可参与的众人游戏。

然而，它又十分高深，时刻在进化、完善、修正，没有人能洞悉它全部的秘密。

<<赔赚>>

内容概要

每天都有无数人在尝试注定要失败的生意，商业演化也是通过大量的赔钱和淘汰优选出适应的企业。

任何单独的要素都不是可靠的利润来源，将企业内部要素和外部要素有机结合起来的方法成为一种比较可靠的赢利要素。

这个要素并不是管理，而是——商业模式。

好的商业模式几乎成了唯一的利润来源，因为，企业根据自身情况和周边复杂的商业环境所形成的商业模式不容易被复制，因此，不容易陷入竞争的泥沼。

作为商业机构，必须对未来进行估计，整个行业的市场前景、公司商业模式的可能性对生意盈亏起着至关重要的作用。

<<赔赚>>

作者简介

孟庆祥，著名财经作家，著有《山寨革命》《达尔文密码》《赔钱时代》《巅峰过后》《晒欲》等。

书籍目录

第一篇 赔钱的原因/11.没有办法竞争/52.理性的歧途/103.混乱的成本/14直接的成本/15结构性的成本劣势/16非业务成本投入过多/204.缺乏有效需求/23用户稀疏/23冒险的尝试/265.“值”的东西不赚钱/296.越来越精明的顾客/33反向信息不对称/34专家采购/35招标/36电子工具/38第二篇 利润区的转移/391.是谁创造了利润/43人力是资本还是负债/44企业中的领导/45产品和技术/47客户关系/48商业模式/50模式中的商业/522.趁热打铁/55增益环路/57衰减环路/59公司意志/623.艺术与科学/64公司运作是从艺术到科学的进化/66科学的潜在效能/67科学是发展的/67纯科学的竞争埋葬了利润/69利润的来源/70美国思维/754.科学之路/78模仿/78思维转变/79正在发生的变化/80艺术永存/80外部工作和内部工作/81第三篇 如何玩新的游戏/87模式的特点/90模式是一个高杠杆的解/961.与顾客博弈/103聚焦客户行为/105愚蠢的顾客/107聪明的顾客/108跟随的本能/109皇帝新装效应/110矛盾的人们/1122.行业与模式/114分散型行业/115成本导向型行业/115高技术行业/117关键赢利点/1173.发现模式/119发现商业模式的第一个要点是拷贝/120发现商业模式的第二个要点是对顾客的关键变化明察秋毫/121发现商业模式的第三个要点是对市场的变化趋势明察秋毫，注意那些重要的趋势，并及早地制定正确的策略/122发现模式的第四个要点是必须确切地知道同行到底是因为什么赚钱/1224.商业模式的进化/127海尔集团首席执行官张瑞敏在海尔创业20周年研讨会上的讲话/132作者评析/1375.模式统领其余/138模式出决策/138模式统领员工/140一着不慎，满盘皆输/142作者评析/147作者评析/151第四篇 巧模式/1531.塑造品牌/157顾客头脑中的索引/157品牌与差异/159品牌是被发现的/162品牌是坚持出来的/165品牌要素的增删/1692.转移模式/171转移模式的演化/173产业链上的转移/176转移模式的退化/1783.让顾客重复买单/180厂商因素/181竞争的力量/184顾客的力量/185自然的力量/185让你的产品多赚几次钱/1864.复杂模式/189什么是解决方案/189大公司的玩法/190顾客的需求/192小公司怎么办/1935.先发模式/195先发优势的基因/196你的公司，是否适合创新/1986.分散整合/201渠道模式/202连锁模式/206作者评论/2147.第三方买单/216传媒行业/216其他行业/218第三方决策/2208.硬实力/222

章节摘录

观念就像方向盘，而发动机本身都在各个人、各个企业身上，观念是否正确对赚钱还是赔钱是最重要的。

依我看，传统的理论，也就是已经灌输到人们头脑中的观念完全错了，错就错在语意上。把竞争划分成恶性的和良性的，结果使企业完全变成了怨妇，都在绝望地指责别人是恶性竞争，这有什么用？

你能指望有人出来调停吗？

凡是我們詛咒的东西都是我们束手无策的。

竞争强度的语意使人把竞争和供求关系与竞争者的数量挂钩，这也会令企业遭受损失。

存在于人们头脑中的关于竞争的正确观念应该是有差别竞争和无差别竞争。

这种差别不是商家认为的差别，而是看目标消费者头脑中是否存在差别。

作为一种赔钱的力量，越是无差别竞争，它的强度就越大。

在中国的城市里面，目前每10000人大约就有一个网吧，它们基本上都不怎么挣钱，都是在微利和赔钱的边缘徘徊。

为什么？

就是因为这是个无差别竞争的行当。

竞争作为一种赔钱的力量太大了，这是一个缺乏挣钱要素的行当，那当然只有赔钱了。

到网吧转一转就知道：其实它的上座率并不是很低，但是他们以略微高于边际成本的价格销售上网时间，没有别的办法吸引顾客。

对顾客而言，网吧之间就产生了无差别竞争，在哪儿上网都一样，那当然只有赔钱的份了。

媒体关注与评论

所有的成就，所有挣来的财富，源头都只是在一念之间! ——安德鲁·卡耐基 阵而后战
，兵法之常，运用之妙，存乎一心! ——岳飞

<<赔赚>>

编辑推荐

世上最难的两件事：把自己的思想装进别人的脑袋；把别人的钱装进自己的口袋。
每一位员工、每一位创业者、每一位老板都不仅仅是执行，还要想想“赔赚”的道理。
商业模式将决定企业的成败

<<赔赚>>

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>