

<<数字资本与商务网>>

图书基本信息

<<数字资本与商务网>>

内容概要

本书包括：商务网络的价值创新；集市型商务网；聚集型商务网；价值链型商务网；联盟型商务网等内容。

<<数字资本与商务网>>

作者简介

唐·塔普斯科特

是国际畅销书《数字经济和数字增长》的作者。

他与戴维·蒂科尔和亚历克斯·洛伊一起，合作编辑了《数字经济的蓝图》一书。

塔普斯科特是聚合技术联盟（WWW.actnet.com）的董事长，戴维·蒂科尔是首席执行官，而亚历克斯·洛伊是总经理，这个联盟是一个国

<<数字资本与商务网>>

书籍目录

- 序
- 本书的由来
- 第一部分 引言
- 第一章 商务网络的价值创新
- MP3的故事
- 数字经济的驱动力
- 公司的分解与重组
- 商业模式创新的通行途径
- 什么是商务网
- 第二部分 财富创造的新模式
- 第二章 集市型商务网
- 集市型商务网的内在生命力
- 未来的集市型商务网
- 集市型商务网的设计要素
- 数字商务模式
- 第三章 聚集型商务网
- 数字杂货商
- 聚集有何作用
- 聚集型网络：销售员之死（和生）
- 取得优势的战略要点
- 第四章 价值链型商务网
- 思科：典型的商务网领导者
- 价值链型商务网的定义
- 工业时代的价值链危机
- 改造价值链型网络
- 杠杆点
- 第五章 联盟商务网
- 开放源代码现象
- 联盟商务网之力
- 从联盟商务网中获取价值
- 赠予经济：黄金法则
- 联盟型商务网的类型
- 第六章 配送型商务网
- 你生活中的网络
- 定义配送型商务网
- 工业时代的恐龙
- 配送型商务网的效应
- 数字配送型商务网
- 第三部分 数字资本的人力因素和关系因素
- 第七章 人：商务网的人力资本
- 人力资本的分子构成
- 企业的网络化人力资源
- 商务网文化：九条规则
- 第八章 营销：万维网的关系资本
- 四“P”寿终正寝

<<数字资本与商务网>>

关系资本的崛起

对人们的影响力

销售的新实践

新型营销：八项规则

第四部分 商务网络的战略

第九章 如何编织商务网络

第一步：描述目前的价值取向

第二步：分解

第三步：展望运用商务网的价值

第四步：重组

第五步：准备一份价值图

第十章 获取数字资本

着眼价值

重新确定公司的边界

商业模式专利：是或否

数字资本产生市场资本

商务网的力量

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>