

<<新商业模式评析>>

图书基本信息

书名：<<新商业模式评析>>

13位ISBN编号：9787811352986

10位ISBN编号：7811352982

出版时间：2009-11

出版时间：暨南大学出版社

作者：张耀辉，左小德 编

页数：224

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>

## <<新商业模式评析>>

### 前言

这几年，接触到了很多企业家，他们对一些新型企业的成功有着几乎完全一致的看法，认为那是商业模式构造得好。

在成熟产业中，企业商业活动形式非常接近，企业之间的竞争有时会非常激烈，为了多争取顾客，企业多采取价格和服务竞争。

但是，波特注意到即使是成熟的产业，仍然存在着长盛不衰的企业，他认为这是核心竞争力所致，是核心竞争力让一些有着同样技术的企业脱颖而出，保持着持续的成长。

波特这种竞争性观点受到《蓝海战略》提倡者的质疑，如果企业能够找到自己的蓝海，它就可能避免竞争，顺利发展。

进入新世纪，新类型的企业层出不穷，让人目不暇接，他们发现了新的需求世界，形成了新的产业，但问题是，这些需求很早以前人们可能就有，为什么没有被商业化？

我们越来越多地发现，在这些新的领域中，企业经常通过使用新的商业理念、建立新的商业活动方式来获得市场的承认。

他们的商业形式越来越复杂，而成长却越来越快，财富积累也越来越快。

那么如何解释这种企业成长的现象呢？

可能有人会以创新作为解释的理由，传统的创新，几乎全部采取垄断价格策略，但是，现在很多企业的商业行为并非采取垄断价格来谋取利润，甚至有些企业也没有什么研发的投入，与其他企业的最大差别在于采取了一个全新的商业模式。

企业家理论认为，商业的成功在于企业家个人的天赋和努力，在于他们对机会的把握和资源的运用，在于企业家们的组织才能和商业道德。

但是，他们是理性思维，还是感性思维呢？

这些有关企业家个人天分的解释无非是讲个人天赋的影响和成为企业家由上天注定，个人魅力起着重要作用，人们不需要理性思维。

这显然并不能为全部商业活动的事实所证明。

那么，商业的理性思维是什么呢？

有没有一个理论工具解释相同技术，受到商业活动形式的影响走向成功或走向失败，解释相同的个人天赋，却会有不同的商业活动的结果呢？

## <<新商业模式评析>>

### 内容概要

《新商业模式评析（第1辑）》从具体案例着手，分析企业的商业模式及其盈利模式，对各商业模式的需求搜集、盈利等方面进行详尽的评析，总结出各商业模式的要点、优点、缺点及适用条件，以期对相关人员有所启示。

## <<新商业模式评析>>

### 书籍目录

序边走边看——平价玉饰的商业模式评析一步一个脚印——美的商业模式评析狭缝里的商机——“非常小器”商业模式评析欲擒故纵——腾讯商业模式评析网络营销与实体店经营：梦芭莎商业模式网络盈利的新模式——校内网新商业模式与创业案例索尼公司案例评析调峰补缺的全顺人力资源租赁模式新蓝海的开辟者——分众传媒的商业模式评析金风科技：风电产业的价值链整合者IT支持简氏商业模式转型前事不忘，后事之师之“爱多”兴衰服装行业的DELL：ZARA快速供应链及其IT支撑剖析TCL专注于低端产品的盈利模式绿盛与天畅合作——R&V商业模式评析联邦快递创业案例与商业模式评析巧拼缝——公共会员制营销商业模式评析后记

## &lt;&lt;新商业模式评析&gt;&gt;

## 章节摘录

一、商业故事：“梦之恋”幸运玉饰10元平价小超市连锁经营诞生记 1.初创 2003年6月，22岁的刘素琴临近大学毕业，进了长沙一家进口服装专卖店。找到了工作，待遇比较优厚，一般人不会想得太多。可是对刘素琴来说，这就是一个找到商业机会的窗口。进入进口服装专卖店，可以理解成是创业前的磨砺，学习经验而已。她在等待机会的到来，她的目标是自己创业。

在店里，她做服装饰物搭配，这个工作比较专业，也比较有趣。有一天，一群学生模样的年轻人来到专卖店，他们希望刘素琴能够根据他们佩戴的小饰品推荐搭配服装，看到这些饰品，刘素琴大开眼界，法国宝石、泰国尼泊尔银饰、中国藏饰、日韩银饰、奥地利水晶、波罗的海琥珀、印尼木雕、印度铜器，美不胜收，非常漂亮。刘素琴一边搭配，一边激动不已，年轻人的新潮和眼界刺激了她。恰在此时，远在广东深圳的表妹打来电话，说她们那儿新开了一个饰品店，生意非常好，饰品不仅做工精美，价格还不贵。她建议，不要给别人打工了，不如我们一起合伙开家饰品店吧。刘素琴只觉得眼前一亮，是啊，刚才的这些年轻人不就是很喜欢饰品吗，连买衣服也要根据饰品搭配。

她暗自思忖，随着时尚文化的发展，饰品已经成为一个人文化品位和身份地位的象征，一款合适的饰品能给人的整体着装带来意想不到的魅力。在人们为流行与时尚着迷的今天，饰品热卖显然是必然趋势。她在长沙几条比较知名的商业街上逛了几天，还真没有发现专门的饰品店，心里不禁窃喜：这是个机会，我不能放过它。

<<新商业模式评析>>

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>