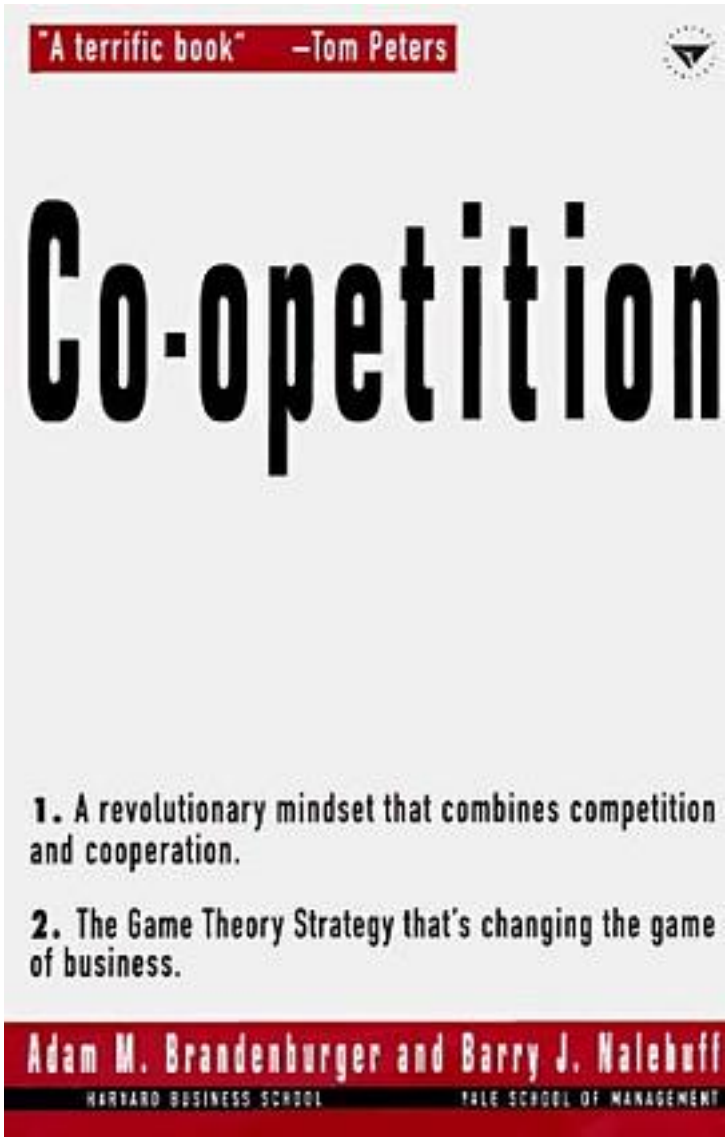
Co-Opetition



Co-Opetition_下载链接1_

著者:Adam M. Brandenburger

出版者:Currency Doubleday

出版时间:1997-12

装帧:Paperback

isbn:9780385479509

在线阅读本书

"Co-Opetition" is a new business strategy that combines the advantages of both competition and cooperation. Intel, Nintendo, American Express, and dozens of other companies have been using co-opetition not only to win but to make it possible for their industry as a whole to grow.

作者介绍:

拜瑞・J.内勒巴夫

美国耶鲁管理学院教授。他的第一步著作《战略思维》是现在美国商业学院普遍采用的一本教科书。同时内勒巴夫先生又是一位非常优秀的咨询专家，他把博弈论应用到为财富五百强客户提供的服务和反托拉斯诉讼之中。

亚当・M.布兰登勃格

美国哈佛商学院教授，博弈论交流学会副主席。布兰登勃格先生出生于英国，1986年毕业于英国剑桥大学丘吉尔商学院，获得经济学博士学位。布兰登勃格先生为IBM公司、默克公司和施乐公司提供过咨询服务。

目录:

Co-Opetition_下载链接1_

标签

Competitive_Corporate_Strategy

战略

Strategy

管理

competition

the

coordination

coopetition

评论

写的挺啰嗦的

---
pithy threading of a large number of real business cases.

---
a multitude of brilliant ideas and examples to illustrate the business world from a microeconomics perspective. Fantastic to read! Business is war and peace!

Co-Opetition_下载链接1_

书评

从微观经济角度提供strategy的mind toolset。 “Co-opetition” + mankiw的书http://www.douban.com/subject/1869144/ + "Microeconomics:Behavior, Institutions, and Evolution" http://www.douban.com/subject/1958530/
对于manager而言，微观经济的体系基本完成

《合作竞争》| 溶溶夜解读
本书的两位作者都具备国际顶级学府学术研究和企业管理咨询的双重背景。一位是美国耶鲁管理学院的资深教授拜瑞·J.内勒巴夫，他的著作《战略思维》是美国商业学院普遍采用的教科书，而他同时又为财富五百强客户提供咨询服务。
另一位作者是美国哈佛商...

基于价值链和博弈论的战略分析，挺牛的，想学战略的一定要好好看。
----------要点---------- 1.价值链角色
顾客、供应商、竞争者、互补者 2.五要素 参与者、附加值、规则、战术、范围
3.关于参与者 A为自己的机构画出价值链图 B在你和客户、...

你并不需要灭掉别人的灯光以使自己的明亮。
商业的战略既反映了战争的艺术，也反映了和平的艺术。既考虑竞争，也考虑合作、互补。 价值链图 互补性 计算机软件与硬件，铺路与汽车产业，汽车与保险。
互补者：互补性产品的提供者 竞争者：如果顾客在同时拥有你和其他参与者的产...

前言中第一句话说道： “There's nothing so practical as a good theory. A good theory confirms the conventional wisdom that 'less is more'. A good theory does less because it doesn't give answers. At the same time, it does a lot more because it helps people ...

Coopetition occurs when companies work together for parts of their business where they do not believe they have competitive advantage and where they believe they can share common costs. 同时参考：哈佛经典谈判术：调查型谈判

Co-Opetition_下载链接1_