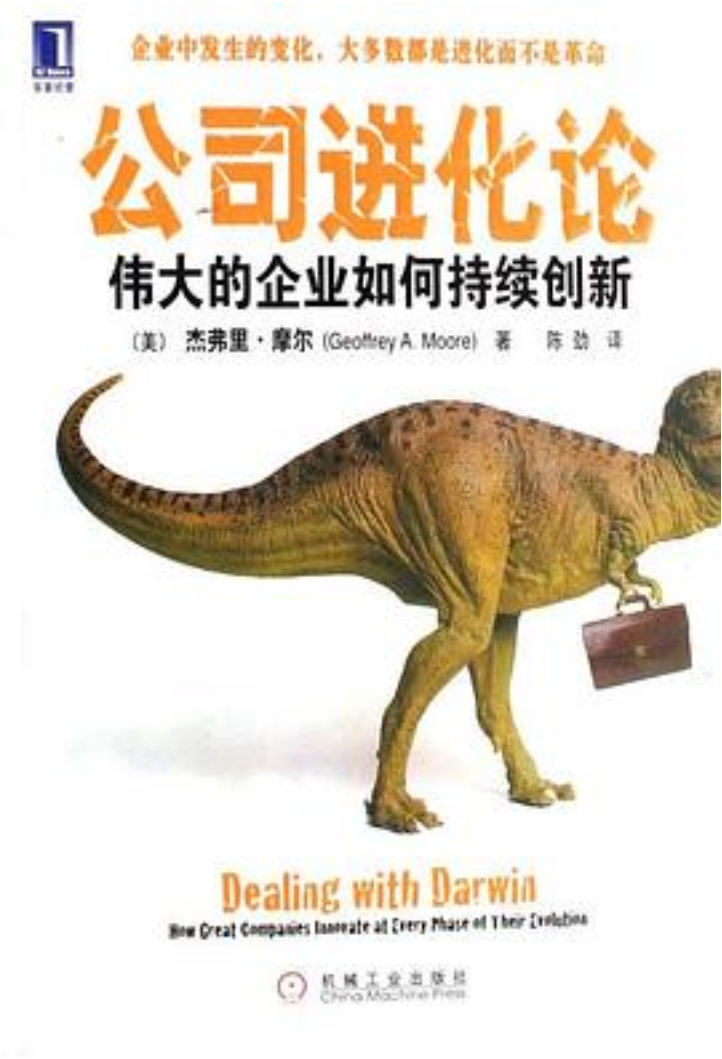


公司进化论



[公司进化论_下载链接1](#)

著者:[美] 杰弗里·摩尔

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-6

装帧:平装

isbn:9787111467069

如何引领企业进化，持续经营，在这个弱肉强食的商业世界里创造竞争优势？这是《公司进化论》的主题。

为了创造这样的成就，公司必须持续不断地重新评价自己的外部和内部，在各个不同的发展阶段配以适合的创新战略，重新识别自己的核心，令资源重新流向核心活动，这才是企业的生存之道及成功要诀。

硅谷策略大师摩尔在思科历经5年的研究和思考后，详细总结了14种创新类型，以思科作为案例解说，指导管理团队根据自身情况，选择适合的创新类型，巧妙地加以利用，以创造与直接竞争对手之间的绝对差距。

作者介绍:

杰弗里·摩尔

(Geoffrey A. Moore)

硅谷教父、高科技营销魔法之父、硅谷战略与创新咨询专家。他所创立的关于技术产品生命周期的定律，被称为新摩尔定律。他的研究以公司盈利的关键点“销售”为切入点，把精力都集中于公司的生存和发展上。摩尔是鸿沟咨询公司的创始人，同时担任一些声名显赫的商业领袖（如思科CEO约翰·钱伯斯）的私人顾问，帮助高科技公司化解企业策略和营销方针上的危机，惠普、微软、甲骨文等公司都是摩尔的客户。他的著作已经成为哈佛、斯坦福等许多商学院的必读书。

目录: 推荐序 掌控创新之舵

译者序 整体穿越“达尔文之海”

前言

第一部分 基本模型

第1章 创新的经济效应 // 3

第2章 创新与品类成熟 // 10

案例：思科的产品组合 // 15

第3章 创新与商业构架 // 23

案例：思科的商业架构 // 39

第二部分 创新管理

第4章 创新的类型 // 48

第5章 成长型市场中的创新管理 // 57

案例：思科在成长型市场中的创新 // 78

第6章 成熟市场中的创新管理 // 87

案例：思科在成熟市场中的创新 // 126

第7章 衰退市场中的创新管理 // 133

案例：思科在衰退性市场中的创新 // 144

第8章 企业的创新管理 // 151

第三部分 惯性管理

第9章 从外围提取资源 // 165

案例：思科及其核心—外围分析 // 179

第10章 将资源重新运用于核心 // 186

案例：思科与资源循环利用 // 196

第11章 企业的惯性管理 // 203

术语表 // 208

• • • • • (收起)

标签

商业

企业管理

创新

管理

战略

创新管理

企业进化论

商业财经

评论

根据生命周期理论，穿插各种模型。其中介绍到价值转移的概念，有醍醐灌顶之感，原来模模糊糊的感觉，有了清晰的轮廓。

系统性论述企业如果根据细分市场的环境变化调整策略以延续。

我见过太多人 做技术非常好 然后慢慢被提拔上去 到了考虑战略的时候 到了要综合技术跟产品功能 跟公共关系 营销渠道 市场宣传 制订协同计划的时候 就懵了
职业生涯就卡住了 ……

书里的例子感觉很久远了，更不便于理解

忍着呕吐强迫自己读完。不是说这书不好，而是这么吹捧思科，你当我这些年IT白混了嘛？开始还觉得18年3月的书，不应该这样啊？云计算这词都没有，还网格服务器？对不起，我是穿越了嘛？再仔细一看，14年的书18年重印的！我擦，坑爹啊。谁给的8.1分！

抛开恶心的例子，这是本战略级的企业创业剖析。企业不同阶段，不同战略区域，采用不同的创新管理，还是很讲究的。分类清晰，目的明确，对于盲目创新的人，还是有指导意义的。特别是后段惯性管理部分，还是有不少警示作用的。

读过作者的cross the chasm, 颇为赞赏, 在读本身的前半部的时候感觉不过尔尔, 除了complex system和volume operations的论述还有点意思之外, 但到了下半部分, 提到的core/context + mission-critical/non-critical矩阵的论述, 以及外围人力资源的调配方法, 让人拍案 本书翻译的也很不错, 最后还有术语的中英文对照表及解释

翻译的看不成

2017-91。关于企业创新路径和管理的很有启发性的书

高科技行业创新管理，把创新类型和技术采纳周期结合得很好。仰慕于他的《跨越鸿沟》才来看，翻译得不是很好，建议阅读原版。

职员永远看不到战略层面的东西、

[公司进化论 下载链接1](#)

书评

Point1: 企业总是在 1.冒风险创新产生差异化领先市场获取高额利润
2.被竞争对手追赶同化失去竞争优势，获取一般利润 3.再绝地反击创新脱离红海的永久循环当中 Point2: 商业模式分为2极
1.个性化的复杂系统架构，比如说咨询公司，明星经纪公司
2.非个性化规模化的运营架构...

什么是“伟大的公司”？ 贾晋京

电影《加勒比海盗3》中，周润发扮演的啸风船长是剧情的关键，因为他的手中掌握着通往“世界尽头”的航海图，那里藏着海盗船长们全部的希望。尽管啸风船长不是电影的主角，但他却是剧中主要人物们联合、背叛、远航、激战的原因，没有得到航海图...

越来越多的人逐步认识到，创新已不再是一句时髦的口号，而是企业生存与发展的必要条件。如何全面的认识创新并管理创新，避免为创新而创新？优秀企业持续创新的关键是什么？杰弗里·摩尔的《公司进化论》为我们提供了全面翔实的理论与实践指导。一读再读之后，以三个关键词作...

《公司进化论》以耳目一新的方式诠释了创新的本质。Geoffrey Moore以自然进化来比喻创新，首先把客户需求视为一种稀缺资源，而对于稀缺资源的争夺激发了创新的渴望；随着客户对于某种创新的偏好形成了某种自然选择，导致了适者生存的结果...因此，成功的公司必须不断“进化”其...

谢谢jack的推荐，准备一本本读下来：<http://www.douban.com/note/166981853/> 1
基本原理：

*稀缺性刺激创新-->顾客对创新的偏好形成自然选择-->新生代会在较上一代更高水平上重新展开竞争-->公司只有不断“进化”才能避免被淘汰。 *差异化 = 价值创造

*应对创新与惯性：从外围...

公司是船，创新是帆

《公司进化论》认为，商业世界和物竞天择的自然界类似，公司要在弱肉强食的商业世界里存活下来，必须保持持续的创新状态。我们从三个方面理解本书的重点，
第1个重点是创新的回报分析， 第2个重点是品类成熟生命周期的概念，
第3个重点是如何实现可持续创...

书是非常好的书，内容翔实有力，观念独到精专。
但是这个译者，浙大的陈劲，实在是不给力。
一方面对IT专业非常陌生，导致专业词汇和概念错误无数。
另一方面连基本的中文语法都不顾及，行文晦涩难懂，
基本上就是照着英文直接对比翻译的，导致可读性非常差。 文科生翻译科技...

序：我们先发起这样一个话题的讨论，如何挣到10亿？
A公司：1000万名客户每年消费100元，才能实现10亿的受益。
B公司：1000名顾客每年消费100万元，也可实现10亿的收益。
那么问题来了，A、B两家公司有没有什么区别？——回答：有！
而且：全是区别、截然相反！ 1. “两种客户...

从上世纪40年代以来，伟大公司都是以组织结构、市场战略、营销目标取胜于竞争对手，但在移动互联网经济时代以来，创新成为驱动企业成长的最大动力，如苹果、谷歌和阿里巴巴，这些以创造力驱动的企业在组织结构和企业规模不及沃尔玛、通用汽车，但是盈利目标和累计增长率却遥遥...

一旦创新创造了产品的差异性，它就为企业带来诱人的经济回报。
创新的第三个目标是提高生产率。
“核心”一词，被我们用来形容能够带来差异化的创新。
创新类型模型可以让你致力于特定的差异化向量来赢得与竞争对手的决定性差距。
• 颠覆性创新：产品或服务在市场上第一次出现...

硅谷战略与创新咨询专家杰弗里·摩尔创立的关于技术产品生命周期的定律，被称为新摩尔定律。他的研究以公司盈利的关键点“销售”为切入点，把精力都集中于公司的生存和发展上。摩尔是鸿沟咨询公司的创始人，同时担任一些声名显赫的商业领袖(如思科的CEO约翰·钱伯斯)的...

《公司进化论》为管理创新提供了清晰而引人入胜的观点，而管理创新正是摩托罗拉实现无缝连接这一愿景不可分割的一部分。摩尔关于创新的分类，关于商业体系对创新的影响，关于资源循环利用的模式，十分契合今天逐步升级的市场。

关于创新的各类著作已经汗牛充栋，从理论模型到案例分析不一而足。表面看来，我手里的这本《创新进化论》是另一个以创新为名的经过刻意包装的“畅销书”，难经推敲——幸好，它足够辛辣，而且很可能是一本颠覆你现有创新观点的著作。
杰弗里·摩尔对有关创新的种种公认观点发...

公司进化论：伟大的企业如何持续创新 作者：（美）摩尔（Moore, G.A）著，陈劲 译
出版社：机械工业出版社 出版日期：2007-5-1 ISBN：9787111214267 字数： 印次：1
版次：1 纸张：胶版纸 内容提要
杰弗里A. 摩尔的新著《公司进化论》，是关于企业创新的优秀著述。与传统的...

产品与对应的市场/用户都是有生命周期的，最佳状态就是彼此之间完美的配合。结合一个自己做过的产品，从起步到进入成熟期和衰退期，说说从头到尾的过程与体会。主体思路结合了《跨越鸿沟》一书，可惜还没有看过（作者Moore的另外一本《公司进化论》好像更有名一些，很巧是浙大...

今年高考“最劲爆花絮”是古体字作文，命题为<熟悉>。四川一名考生使用甲骨文、青铜铭文、大篆等字体。该生自承：“怕不出彩选择冒险”。经有关专家翻译，因离题仅得6分。冒险失败。
“不出彩”一说很耐人寻味。尽管近年来语文基础教育日益强调人本等等，高考作文评阅也有所反...

[公司进化论 下载链接1](#)