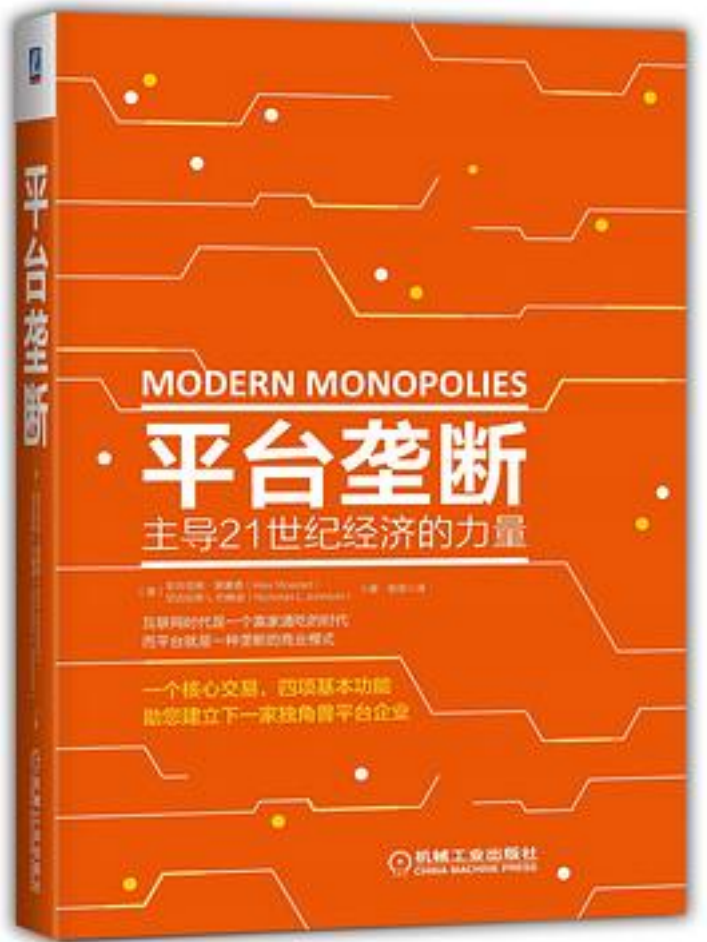


# 平台垄断: 主导21世纪经济的力量



[平台垄断: 主导21世纪经济的力量\\_下载链接1](#)

著者:[美] 亚历克斯·莫塞德 (Alex Moazed)

出版者:机械工业出版社

出版时间:2018-5-1

装帧:精装

isbn:9787111587309

平台正在主导世界经济。如今有价值的新兴企业多数是平台企业，它们打破了传统大企业的垄断，将主导21 世纪的经济。与20

世纪的线性的价值链不同，平台是一种全新的商业模式。平台商业模式围绕核心交易的概念，衍生出四大功能，帮助生产者和消费者这两个群体相互连接、促成交易、创造价值。平台产生了新的垄断，但是它并不会像传统垄断那样控制资源和生产，而是试图将尽可能多的人联系在一起。

《平台垄断》将帮你透彻平台的九大种类、四大功能，网络效应的五个阶梯，在初创期激励新用户加入的三种手段，以及有关创建平台的一切！

作者介绍:

亚历克斯·莫塞德是Applico的首席执行官和董事长。2009年，当他还是一个大学三年级的学生时，他用个人的信用卡创建了这家公司。他频繁地出现在《彭博商业周刊》、CNN、CNBC以及《福克斯》上，并且已经在《华尔街日报》、《纽约时报》和《企业家》上开设了专栏。他也定期为《赫芬顿邮报》、《企业杂志》和TechCrunch撰稿。

尼古拉斯

L.约翰逊是Applico的平台负责人。他的职责是为客户建立和扩展前沿的平台。在加入Applico之前，他在新经济思维（New Economic Thinking）机构与诺贝尔经济学奖得主密切共事过几年。

目录: 译者序

序

第一章 平台正吞噬这个世界 / 001

IPO惨案 / 004

商业模式简史 / 007

完美商店 / 011

平台：定义及案例 / 015

不仅是个工具 / 018

开源：不再是件讨厌的事儿 / 020

平台和令人讨厌的成本 / 024

总有一款应用适合你 / 026

解剖平台 / 028

交换vs.制造：平台的两大类别 / 030

配对意向：一对一vs.一对多 / 031

平台细分类型 / 033

平台设计 / 038

第二章 哈耶克vs.机器：为什么你所知道的 关于20世纪的一切都是错的 / 040

中央计划和穿着睡衣的男人 / 043

公司理论 / 047

计算机和市场 / 053

让人失望的.com时代 / 056

列宁爱谷歌 / 066

资本主义≠竞争 / 068

第三章 零边际成本公司 / 071

企业软件进化论 / 073

你将需要一条“护城河” / 075

投资者钟爱平台 / 077

平台“独角兽” / 079

投资者更看重平台初创公司 / 080

零边际成本公司扩张 / 081

规模越大，利润越高 / 086  
网络化的价值：Handy如何在竞争中经久不衰 / 087  
做大还是卷铺盖回家 / 091  
要么平台，要么消亡 / 092  
第四章 平台资本主义和“赢家通吃”经济 / 094  
第二回合：免费并不是一种商业模式 / 096  
平台资本主义：赢家通吃 / 099  
行业新巨头 / 101  
XXVIII  
平台垄断  
净收益：平台拓展市场 / 104  
今天的垄断者极具竞争性 / 107  
第五章 利用核心交易，打造一家价值连城的公司 / 112  
连接的意义 / 115  
核心交易 / 117  
交易工厂 / 120  
核心交易：制造vs.交易 / 122  
怎样快速发展：用核心交易解释Tinder的成功 / 124  
从0到1：寻找产品 / 市场的匹配 / 125  
刻意而为的简洁 / 127  
第六章 平台的四大功能 / 130  
拓展受众 / 132  
配对 / 139  
制定规则 and 标准 / 145  
提供核心工具和服务 / 157  
第七章 如何杀死独角兽 / 171  
互联网聊天轮盘规则 / 173  
如何扼杀一个价值十亿美元的想法，杀死独角兽 / 174  
晚上11点了，你知道你的孩子在浏览什么网页吗 / 176  
Facebook占领了全世界 / 178  
从社交网络战中吸取的教训：为什么关于网络的传统认知是错的 / 183  
大多数网络效应都是局部性的 / 185  
XXIX  
目录  
逆向网络效应和“先动”优势的逝去 / 191  
有什么样的用户，就会有什么样的平台 / 194  
并非所有用户都是平等的 / 198  
网络效应阶梯：发展高质量网络的框架 / 201  
将网络效应阶梯规模化 / 206  
第八章 为什么平台会失败，又该如何去避免 / 208  
4 100万美元的错误 / 210  
首先要考虑到什么 / 211  
价值激励的三种方式 / 214  
七种方法解决“鸡生蛋蛋生鸡”的难题 / 216  
第九章 如何发现下一个大事件 / 225  
“这是一股淘金热” / 227  
投注FarmVille / 230  
最终衰落 / 233  
金字塔顶端 / 237  
与法律较量 / 238  
一家平台独大 / 244  
如何发现平台的机遇 / 250  
接下来该关注哪儿 / 257

作者的话 / 267  
平台术语表 / 268  
致谢 / 274  
注释 / 278  
· · · · · (收起)

[平台垄断: 主导21世纪经济的力量\\_下载链接1](#)

## 标签

平台

新经济

商业

互联网

经济

工作第二年

akb

V++

## 评论

一部谈平台经济的书，理念追溯的起手式是哈耶克

-----  
网络平台 ≠ 科技 ≠ 营销

-----  
配图的解释作用很好！

-----  
被人咀嚼过的食物

-----  
除了经常有applio植入广告之外其他方面还是不错的，文风言简意赅，实例多，很美式的写作手法。作者是平台企业CEO，所以此书有一个先入为主的bias就是平台企业造成垄断的可能性极低，读书的时候可能要尽量消除对这个成见的依赖。

-----  
黑莓聚焦于键盘，但是那其实从来都不重要。掌控市场的关键在于操作系统以及第三方应用开发。  
开创一个竞争性的平台，并说服开发者们为这个继iOS和安卓之后的第三个平台开发应用，会是个挑战。苹果应用商店里有多达30万个应用，就像一座高山，横亘在RIM面前等待他们去攀爬。平台和生态系统的战争往往都是赢家通吃。苹果和谷歌搭建了平台，于是获胜了。RIM和诺基亚没有，所以失败了。  
一类平台更加关注缩减交易成本，称为“交换平台”，比如阿里巴巴；另一类平台提供了潜在的基础设施，使用户创新成为可能，称为“创造平台”，比如iOS和安卓。

-----  
已购

-----  
深度不够，基本全正面，技术角度

-----  
各种案例丰富详实，实操层面能提供比较系统的建议，尤其是对如何解决鸡蛋相生问题的梳理。最受启发的是要确认平台的核心交易，围绕核心交易来设计平台规则、优化产品并激活有价值用户之间的持续互动。

-----  
正在做涉及这方面的工作，这本书对我的思路梳理帮助很大。

-----  
平台经济，既是技术加速迭代使然，更是型塑传统经济的必然。交互中成势，顺之者昌

，逆之则荒。

-----  
关于平台商业模式的理论模型；构建平台商业模式的方法论；平台案例与成败分析；平台商业模式前景展望……

理论部分结合了信息经济学和制度经济学的内容，有一定深度和创新，可以沿着作者思路继续深入思考。方法论部分融入了作者自身操盘平台项目的经验总结，（相比于大部分纸上谈兵的书）格外有实战价值。关于平台核心业务构建、平台发展步骤（各阶段重点任务）、平台四大功能、对“网络负面效应”的警惕、网络效应阶梯、启动平台七大策略等内容写得清晰明确，可供借鉴。另外，作者在书中分析了大量平台商业案例，一针见血指出其成败的关键点，让人豁然开朗。

总之，这本书是目前关于平台商业模式最优秀的一本著作，如果你对这块感兴趣，首选阅读这本。

-----  
[平台垄断: 主导21世纪经济的力量\\_下载链接1](#)

## 书评

黑莓聚焦于键盘，但是那其实从来都不重要。掌控市场的关键在于操作系统以及第三方应用开发。

开创一个竞争性的平台，并说服开发者们为这个继iOS和安卓之后的第三个平台开发应用，会是个挑战。苹果应用商店里有多达30万个应用，就像一座高山，横亘在RIM面前等待他们去攀爬。平台...

-----  
[平台垄断: 主导21世纪经济的力量\\_下载链接1](#)