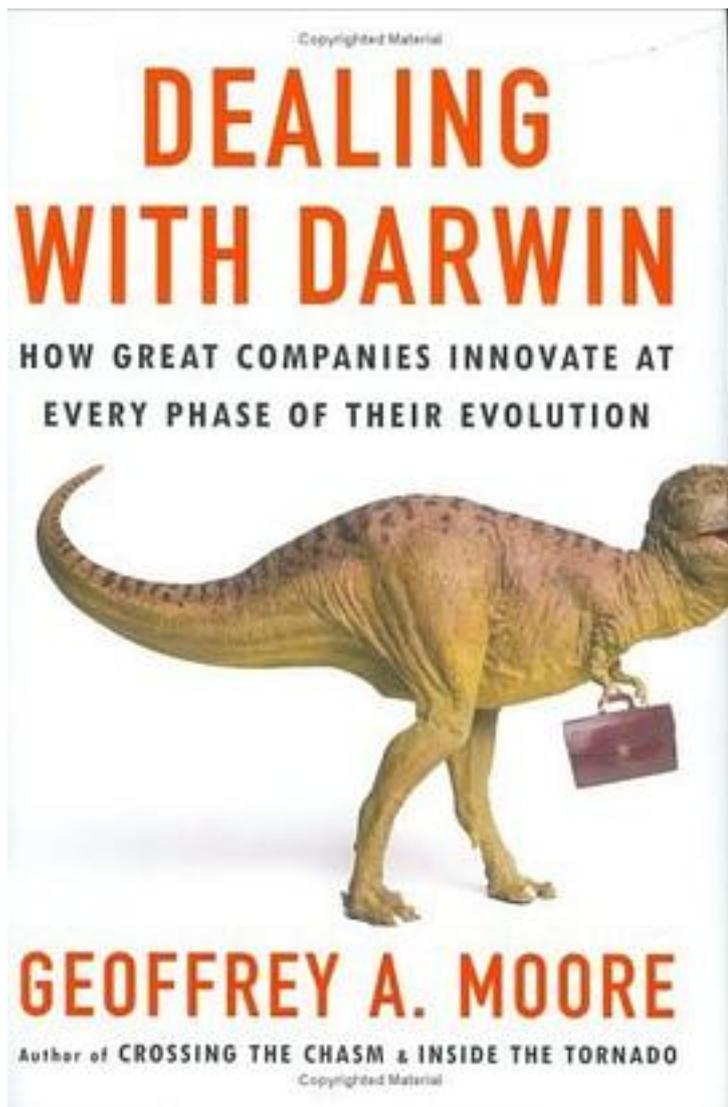


Dealing with Darwin



[Dealing with Darwin_ 下载链接1](#)

著者:Geoffrey Moore

出版者:Portfolio Trade

出版时间:2008-5

装帧:Paperback

isbn:9781591842149

The Darwinian struggle of business keeps getting more brutal as competitive advantage gaps get narrower and narrower. Anything you invent today will soon be copied by someone else—probably better and cheaper.

Many companies thrive during the early stages of their life cycle, only to fall slack during periods of inertia and die out while others surge ahead. But as Geoffrey Moore shows, some notable companies have figured out how to deal with Darwin in their mature years—making changes on the fly while fending off challenges from every quarter.

作者介绍:

杰弗里·摩尔

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(如思科的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:

[Dealing with Darwin_ 下载链接1](#)

标签

商业

管理

演化

Evolution

創新

投资

美國

评论

企业如有机物一样，生命周期的，initial, growth, mature, fault line, end of life.企业的类型有 volume operation, complex system 两种类型，像宝洁，大众汽车，肯德基这样的直接面向大众的企业就是volume的，靠量取胜，符合长尾效应，他们的产品可标准化，机械化，流程化；而像，思科，ibm，sap等为政府、银行、电信（这些是volume）提供定制服务，客户相对较少的，是complex的。

这书好在安类型分企业，然后从生命周期的角度，分析讨论企业如何在当前自己竞争力条件下转型。作者是思科公司的顾问。比较符合it, telecom, electronics行业和其他行业的战略管理研究。

文章写得不那么易懂，但仍然是一本思想巨著，强烈推荐，用进化论的思想来解释企业和品类进化的进程阶段并指导创新， 不管对创业还是投资都是极好的理论框架

[Dealing with Darwin_ 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...

企业如有机物一样，生命周期的，initial, growth, mature, fualt line, end of life.企业的类型有 volume operation, complex system
两种类型，像宝洁，大众汽车，肯德基这样的直接面向大众的企业就是volume的，靠量取胜，符合长尾效应，他们的产品可标准化，机械化，流程化； ...

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。

关于创新的各种著作已经汗牛充栋，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...

[Dealing with Darwin_下载链接1](#)