

攻略



[攻略 下载链接1](#)

著者:康斯坦丁诺斯·C·马凯斯(Constantinos C.Markides)

出版者:东方出版社

出版时间:2010-9-1

装帧:平装

isbn:9787506039468

成功的创新者擅长于掀起波澜。他们不害怕破坏运转顺畅的生产机器的稳定性——并且周期性地做些小动作，因为没有人能确切地知道这个体系何时需要这种撼动。

成功创新者不是通过否定现有组织结构的有效性，而是通过为企业创立一个新的战略目标，来使现有的企业行为实施进一步改进。

实施创新的商业模式的策略：发现新客户；提出新的解决方案；建立新的价值链；迅速扩大规模

成熟公司的创新：双重业务模式还是单一业务模式

如果你是业界的领导者，你的领地突然闯入带来新模式的竞争者，如何应对？策略：1，致力于开发公司本身的竞争优势；2，忽略它；3，策略3，反击；策略4，接受并实施双刃剑策略；策略5，转向新的商业模式，并使其规模化；策略6，在合适的时间做合适的事

第一类革新（例如产品延伸和创建新品牌）的目的是构建公司的生存技巧、盈利能力、经营思维和企业文化。（可持续创新）（提高：公司文化、组织结构、激励机制、员工技能和特性）

另一类革新（例如增加基础新产品或商品模式创新）的目的是打破现有的生存技巧、赢利能力和价值。（颠覆性创新）

作者介绍:

康斯坦丁诺斯·C·马凯斯，策略与国际管理教授，在伦敦商学院主持罗伯特-鲍伯曼策略性领导讲座。他同时还担任伦敦商学院战略与国际管理系主席。他的作品还包括：《为所当为：研拟突破性策略指南》、《明日经济体系之策略性思维》、《跨国公司的未来》和《敏捷的跟随者》。

目录: 目录

序言 001

第一章 商业模式创新

一、什么是商业模式

二、什么是创新

三、商业模式创新的特点

四、谁能成为商业模式创新者

第二章 发现新的商业模式

一、重新划定势力范围：我要做什么业务

二、重新定义谁才是真正的客户群体

三、重新定义你为客户提供的服务

四、重新定义行业中的竞争方式

五、光提出问题是不够的：创造一种正面危机

六、正面危机的创造

第三章 仅有创造力是不够的

从发现到实施创新的商业模式

一、发现新的客户

二、提出新的价值解决方案

三、建立新的价值链

四、通过迅速扩大规模来保护商业模式

五、对技术的共同行为

第四章 利用双重业务模式去竞争

单一的模式是必要的吗

一、出现冲突，该做什么

二、独立业务是解决问题的万能钥匙吗

三、双重管理模式的四种策略
四、没有单一最好的途径
第五章 单一模式是不够的：如何获得双赢
一、双刃剑效果
二、双刃剑架构
第六章 应对商业模式创新
一、应对方式
二、合适的时间做合适的事
第七章 公司什么时候发现新的商业模式
一、走出失败的商业模式
二、市场的闯入者
三、逐步扩大新市场
四、谁逐步扩大新市场
第八章 关于公司革新的思考
一、冲突的技巧和看法
二、如何进行商业模式革新
附录A 几个不成熟公司的商业模式创新案例
附录B 如何提高公司的创新力
附录C 如何估量两种市场模式的关联性
• • • • • ([收起](#))

[攻略_下载链接1](#)

标签

战略

商业模式

商业

模式

经营管理

经济

管理

创新

评论

成熟公司面对 颠覆者的商业模式

【毕业论文参考文献】

书是好书，附录比正文好。但是翻译实在是不敢恭维，建议能看原版的去找原版读。一共也就100多页。

商业模式创新路线图

讲商业模式创新和变更的，比较小众，但很不错

[攻略 下载链接1](#)

书评

[攻略 下载链接1](#)