

# 重新定义中国商业模式（案例卷）



[重新定义中国商业模式（案例卷）下载链接1](#)

著者:沈志勇

出版者:电子工业

出版时间:2011-11

装帧:

isbn:9787121136542

《重新定义中国商业模式:案例卷》主要内容简介：由于30年的产品思维模式的同质化

，中国绝大部分企业已经陷入了低利润甚至无利润的陷阱，必须转型。而中国企业的转型，其实质是商业模式的转型。沈志勇所著的《重新定义中国商业模式:案例卷》从价值思维和高利润区挖掘的角度，第一次为中国企业阐明了利润如何分区、如何转移、产业链高利润区到底在哪里等等利润转移理论模型，并由此指导企业该如何围绕高利润区进行价值定位和消费需求结构的把握，从战略定位层面开始商业模式的创新。《重新定义中国商业模式:案例卷》是一本改造中国企业和企业家、高管的经营思维模式的书，是一本真正透彻理解商业模式的基本内涵和组成要素的书，是一本既有理论体系高度又有众多案例证明的书，是一本人人看得懂用得了的书。

## 作者介绍:

曾任叶茂中营销策划机构原策划总监，现任上海超限战营销策划机构总经理，中国商业模式策划首倡者；中国三核驱动战略模式首创者。

15年战略规划、营销咨询与企业市场实战经验，《销售与市场》第一营销专家团专家、常务理事；食品产业顶级专家团顾问。

以“商业模式构建”和“三核驱动咨询”著称企业界。带领上海超限战咨询公司致力于成为以帮助企业“控制价值链核心环节。打造企业核心竞争力”为已任的、专门致力于为客户打造“三核驱动模式(商业模式+渠道模式+品牌模式)”的“价值链核心环节咨询策划机构”，帮助企业速建品牌、速建渠道、构建商业模式、打造核心竞争力。

著有《谋势》、《谋划》、《商业模式转型》、《渠道模式转型》、《品牌模式转型》等战略与营销畅销书。

目录: 上卷 商业模式设计六步法 第一章 什么是商业模式 第二章 商业模式设计六步法  
第一节 找到行业原有竞争规则，并打破它 第二节  
价值发现系统——战略定位，制定客户价值主张 第三节 打造价值创造与维护系统  
第四节 打造价值传递系统 第五节 价值最大化：企业预期获利能力 第六节  
战略匹配：使各要素相互加强相互优化下卷 中国企业如何创新商业模式 第一章  
商业模式创新的八大路径 第一节 超越限制的商业模式创新 第二节  
重新定义谁是您的客户——突破客户边界 第三节 重新定义客户的需求——突破需求边界  
第四节 重新定义您所属的产业——突破产业边界 第五节  
重新定义您所提供的产品或服务 第六节 重新定义赢利模式 第七节  
重新定义接触客户的方式 第八节 重新定义供应链的组织方式 第九节  
重新定义您在价值网络中的位置和优势 第二章 中国企业商业模式演化路径图 第一节  
商业模式设计之道——“二十四字诀” 第二节 中国企业商业模式演化路线图后记  
· · · · · (收起)

[重新定义中国商业模式（案例卷）](#) [下载链接1](#)

## 标签

管理

战略

企业

重新定义中国商业模式（案例卷）

营销策划

商业模式

创业

评论

讲了很多中国及世界企业的案例，从服装业，到IT，到餐饮都有，尤其是85读C的案例，非常经典！

---

是本不错的好书

---

[重新定义中国商业模式（案例卷）](#) [下载链接1](#)

书评

---

[重新定义中国商业模式（案例卷）](#) [下载链接1](#)