

《资本与商业模式顶层设计——互痢

图书基本信息

《资本与商业模式顶层设计——互痢

内容概要

本书通过实例的形式，具体讲述了企业为什么需要做顶层设计、投资成长型企业的股权最挣钱、股权改革、低成本股权激励及融资上市等内容。本书将为读者详细介绍适合企业战略高度的商业模式以及商业资本的高端运作设计方案，改变企业的传统观念，打造企业的核心竞争力，帮助你发现自己企业的高利润区。

作者简介

郑翔洲 财富中国金融控股有限公司（投资银行）合伙人，优势资本（私募股权）合伙人；商业模式设计专家，股权激励专家，原金蝶（国际）战略咨询总监，培训总监。国家发改委-中国人力资源开发研究会特聘青年专家，清华大学MBA客座教授，上海交通大学私募股权班特聘授课专家；当当网畅销书《新商业模式创新设计》作者。

叶浩 商业模式设计专家，重庆市音乐协会主席，中国诚信企业家，天子之歌钢琴有限公司董事长，北京大学MPA硕士，菲律宾德拉萨大学管理哲学博士。

书籍目录

第一章 企业为什么需要做顶层设计

- 一、万达广场的BT模式 / 3
- 二、重庆某钢琴培训公司的BT模式 / 4
- 三、杭州一家健身房的商业模式 / 5
- 四、轻资产——只有3个人的旅游公司 / 6
- 五、转型、转向、转行——商业模式是关键 / 6
- 六、FBI 最新数字编码体系带来的启发 / 7
- 七、中国企业到美国上市，一个好的定位战略是与一个成功的美国企业建立类比关联 / 8
- 八、什么样的企业是投资者眼中的好企业？ / 9
- 九、巴菲特眼中好的商业模式 / 10
- 十、做得比别人好就能够成功吗 / 12
- 十一、智慧的精髓是“心随精英、口随大众” / 17

第二章 投资成长型企业的股权最赚钱

- 一、如何成为一个预知趋势的专家 / 23
 - 二、资源类 / 25
 - 案例：中国森林公司 / 26
 - 三、三农 / 28
 - 案例：多利农庄——用新模式让你相信这真的是有机蔬菜 / 31
 - 案例：艾格菲的转型 / 33
 - 案例：加加食品的毛利润为什么如此之高？ / 35
 - 四、消费品 / 37
 - 案例：用肯德基物流聚集“冷链”——打造陕西最大的餐饮公司 / 37
 - 案例：经销商在手，本土老大很有话语权 / 40
 - 案例：雪津啤酒设计经销商模式，一发不可收 / 40
 - 案例：PE 投资和VC 投资需注重经销商环节 / 43
 - 案例：浪潮经销商《销售员股权对赌激励实施办法》的思路 / 44
 - 案例：上海红酒交易中心：红酒融金 / 45
 - 案例：华录百纳影视——一家只有42 个人的上市公司 / 47
 - 案例：儿童体验产业 / 49
 - 案例：宋城如何成为中国旅游演艺第一股 / 54
 - 五、现代服务业 67
 - 案例：利乐公司在中国是如何发展壮大的 / 69
 - 案例：东风股份的转型——掌控高利润区 / 70
 - 案例：金螳螂的标准化创新，成为国内第一家上市的装修公司 / 70
 - 六、新能源 / 72
 - 七、有科技含量的技术 / 73
- ### 第三章
- 八、金融业 / 73
 - 案例：宜信：小额信贷“P2P” / 75
 - 案例：神奇的金融街8 号当铺——金融仓储模式 / 77
 - 九、房地产业 / 84
 - 十、类房地产行业 / 85
 - 案例：瑞卡租车 / 85
 - 案例：北京世鳌商务中心 / 86

十一、TMT / 88

案例：信泽传媒：从“圈地”到“圈人” / 89

案例：客多传媒：店铺Matrix / 90

案例：四海商舟，借“舟”出海 / 92

案例：易到用车，租车业的携程模式 / 93

案例：HomeAway：全球最大的假日房屋租赁在线平台 / 95

案例：袜管家：网上如何卖袜子 / 97

案例：病友网 / 98

案例：技能分享网 / 99

十二、连锁行业 / 102

案例：吉峰农机如何在农村搞连锁，一定要靠收购？ / 106

案例：汽车维修业的高利润点在哪里 / 107

案例：乔氏商店 / 109

案例：“美元树” / 111

十三、商鞅为秦国设计的军功制商业模式 / 113

十四、商业模式的创新 = 复制 + 改良 / 119

十五、“财富中国”的商业模式 / 120

十六、商业模式创新与易经的关系 / 129

十七、余额宝二号助力阿里小贷，马云金融帝国的商业模式 / 133

十八、房地产企业战略转型，未来可以转向8个高利润区 / 142

第三章 股权改革——让企业自动运转

一、机制的力量 / 155

二、企业分钱到底分谁的钱 / 156

三、蒙牛的财聚人散、财散人聚的结果如何？ / 157

四、华为的股权激励 / 159

五、土豆网的股权纠纷 / 160

六、百丽如何用股权激活上游、下游 / 161

七、晋商的核心竞争力——“财股与身股结合、身股为大” / 162

八、麦当劳的股权解析 / 163

九、股权的概念 / 165

十、机制可以让企业做大，体系可以让企业快速发展 / 168

股权激励案例：中诚伟业股份改造方案 / 169

股权激励案例：某高科技公司的劳动股份制（创业型） / 171

股权激励案例：天津文光集团的股改方案，利润增加了10倍 / 173

股权激励案例：A公司股改方案 / 175

股权激励案例：一家养生品公司——“北京时间” / 179

股权激励案例：博文科技股权对赌案例 / 182

股权激励案例：星巴克的股权案例 / 184

股权激励案例：期权的学问：创业公司如何公平分配股权 / 186

机制设计案例：如何让一家混乱的公司变成精锐部队 / 189

机制设计案例：一家快速扩张的公司如何设计制度 / 192

第四章 低成本股权激励及融资上市

一、直接融资的方式——私募 / 197

1. 某企业私募融资1.2亿元的商业模式 / 197

2. 私募投资方关注的问题 / 199

3. 向私募金融融资的企业应关注的问题 / 200

4. 专业投资人在准备投资时，会签署两个文件 / 201

5. 私募股权多种投资工具的选择 / 202

6. 企业估值方法 / 203

7. 私募股权投资退出的方式 / 206
8. GP 和LP 的权利责任与利益分配 / 207
9. 股权融资中的9 个细节问题 / 208
10. 企业引入私募基金的四个步骤 / 211
11. 私募合同的核心条款 / 212
- 二、企业直接融资的方式——上市 / 213
1. 公开上市的益处 / 213
2. 上市费用 / 217
3. 中国资本证券市场的特点 / 218
4. 创业板与中小企业板上市条件比较 / 219
5. 华致酒行被否案例 / 220
6. 证监会眼中的好企业指标 / 220
7. 证监会审核企业的条件 / 222
8. 上海丰科为什么被否定 / 227
9. 华谊兄弟传媒集团成功融资上市的案例分析 / 228
10. 海伦哲成功上市的案例分析 / 230
11. 拟上市的股权持股模式 / 231
12. 拟上市公司的股份来源 / 232
13. 上市后股东行权的税收问题 / 233
14. 58 家企业的商业价值分析 / 234
15. 一些主要地区和国家上市的情况 / 259
16. 中国企业去海外上市的途径及操作 / 260
17. 各个国家交易所比较 / 263
18. 在美国上市的要求 / 264
19. 在英国上市的要求 / 268
20. 在中国香港上市的要求 / 269
21. 阿里巴巴在中国香港上市的双股权结构设计——史上最牛的资本创新案例 / 270
22. 在新加坡上市的要求 / 272
23. 其他国际资本市场简单介绍 / 273
24. 财富中国上市辅导时间表及内容 / 274

精彩短评

- 1、都是案例
- 2、真的看的不知所云
- 3、去你妈逼，没见过这么敷衍的书。
- 4、我喜欢的
- 5、14年出版的书~案例全是10年前的~搞笑呢~不过爹让看就看吧~
- 6、拼凑式观点，案例太老了
- 7、案例较多，每个都讲不细，其实看了也没多大帮助，对于特别不懂商业的外行来说，倒可以当案例本看。已经摸爬滚打3年以上的就没必要看了
- 8、貌似也就第三章股权改革部分可以一读...其他的.有谁不知道投资是要投成长型企业呢?
- 9、没意思。。全是外行看的例子
- 10、作为案例索引以及扩大知识面有一定价值。作为一本书，言过其实了。
- 11、什么玩意儿，要观点没观点，要案例没案例！
- 12、略有启发
- 13、搜罗了一大堆各行业的商业模式案例，作者在书中为自己的公司打了一把软广告

章节试读

- 1、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第169页
- 2、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第203页
值钱和赚钱不是一个概念
- 3、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第161页
百丽鞋将期权给经销
- 4、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第40页
雪津啤酒经销商模式调整为经销商持股
- 5、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第44页
浪潮经销商员工股权对赌激励实施方法
- 6、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第15页
阿玛尼服装是做晚宴实现的
- 7、《资本与商业模式顶层设计——互联网时代如何发现企业高利润区》的笔记-第198页
资本市场不是有多少钱做多少事。而是想做多大事去规划需要多少钱。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com