

# 《价值革命：重构商业模式的方法论》

## 图书基本信息

书名：《价值革命：重构商业模式的方法论》

13位ISBN编号：9787111528913

出版时间：2016-3

作者：龚焱,郝亚洲

页数：238

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《价值革命：重构商业模式的方法论》

## 内容概要

### 编辑推荐

中欧商学院与长江商学院首次联袂呈现重构商业模式的方法论。

互联网公司估值百亿的价值内核全部公开。

五大成功要素，三种革命路径，深度发掘商业价值，了解全新的商业格局。

传统企业互联网转型第一书！互联网行动指南！

为什么10亿美元的乐土公司会烟消云散？为什么一个O2O洗衣服务产品能迅速崛起？

一本企业都需要看的商业教科书。大量成功的案例背后，是企业对如何价值创造的敏感觉察和把握

。

价值的转型才是保证企业真正互联网化的关键，没有价值链支撑的商业模式变革，注定缺乏生命力

！

### 内容推荐

为什么10亿美元的乐土公司会烟消云散？

为什么一个O2O洗衣服务产品能迅速崛起？

商业模式困境仅仅是成熟型公司才会遇到吗？

互联网的到来，加速了现代性社会的瓦解，经历过一段时间曲解的“价值”势必面临回归和重构。简单追求商业模式的壁垒效应，无论是对于转型中的传统企业，还是初创公司，最后都会面临共同的困境：用户选择的自主性会越来越强，他们只在乎自己生命中不曾有过的惊异体验。

在资本全球化的今天，“独角兽”易有，幸存者难得。创业似乎是一个人人可以做的事情，如若认识不到价值重构的意义，便会陷入到群体的狂热，当潮水褪去，面临一定是惊悚的悬崖峭壁。

以“价值主张”为圆点，“价值创造”和“价值捕获”为交叉十字线的“价值模式”内的具体要素和组织形式，正是我们在本书中要探讨的内容。

# 《价值革命：重构商业模式的方法论》

## 作者简介

### 龚焱

中欧国际工商学院创业学教授，《精益创业方法论:新创企业的成长模式》作者。龚焱教授的研究领域包括初创企业能力和初创企业突发事件的处理，研究先后发表在《管理学会评论》等顶级国际管理学术期刊。近年来，龚教授专注于中国初创企业发展的专项研究。

龚焱教授主要专长教育科目为“精益创业”“商业模式创新”以及“颠覆式创新”。他先后在中欧国际工商学院、加州大学欧文分校和威廉康辛大学为全职MBA、EMBA和其他高管培训项目学生授课，教学内容包括创业管理、全球事务、商业策略和复杂性组织。

### 郝亚洲

中国人民大学新闻系毕业。曾任《北大商业评论》主笔，《中欧商业评论》高级编辑，长期专注于管理创新和组织转型。著有《知识论导言：张瑞敏的实践智慧》，《张瑞敏思考实录》，《海尔创新史话》，译著《管理是一种风格》。现为长江商学院创新中心研究员。

# 《价值革命：重构商业模式的方法论》

## 书籍目录

自序 商业模式已死，价值模式永生

第一部分 引爆价值链革命：互联网时代的颠覆

1. 楔子：成败之间

2. 价值链革命切入点

3. 从传统线性价值链到价值链网状生态

第二部分 价值链革命成功的关键要素

1. 解决方案

2. 价值传递

3. 激励系统

4. 盈利模式

第三部分 价值链革命的三种路径

1. 移植创新

2. 整合创新

3. 跃迁式创新

第四部分 价值链革命的中国实践

1. 价值主张实践：比亚迪电动车挟产业链来战

2. 解决方案实践：易到用车拒绝标准化

3. 价值传递实践：让“乐视生态”飞一会儿

4. 盈利模式实践：九阳颠覆在即

5. 激励系统实践：晶科能源的屋顶新模式

6. 破局实践：好络维的“产品+服务”

# 《价值革命：重构商业模式的方法论》

## 精彩短评

1、何为商业模式？引用丘吉尔的一句话就是，成功了的就称之为商业模式，而那些失败的探索无非就是商业陷阱了。也许，商业的终极问题就是用户的痛点何在？

2、定價權 從生產商轉移到渠道 (大賣場) 在轉移到用戶 (互聯網讓訊息不對稱被抹平)  
製造為王 到 渠道為王 到 用戶為王  
創造用戶價值 獲取價值(營利模式與激勵系統)

3、公司在转型五年之后，它的估值在2011年达到局部高点，估值高达150亿美元，在五年之内它的估值提升了150倍。所以我们可以看到帮助一家公司打开它整个商业价值空间的，往往不是它的体量，甚至都不是它的利润，帮助一家公司打开它估值空间的往往是新的价值创新方式，也就是说你如何设计这个新的解决方案，为用户创造新的价值，然后同时你自身如何通过独特的盈利模式来从中间获取这个价值。

4、个人的价值在于如何利用企业平台创造新价值，同时不断增值

5、看完这本书，我觉得淘宝也应该被放在中国的案例里面。他的价值不单单是改变了人们的消费习惯，而且训练消费者在庞杂的信息中辨出真伪，这种看似常识但又不可被低估的本领在未来商业社会里面尤其重要。

# 《价值革命：重构商业模式的方法论》

## 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](http://www.tushu000.com)