

《数字化商业模式》

图书基本信息

书名：《数字化商业模式》

13位ISBN编号：9787508605944

10位ISBN编号：7508605942

出版时间：2006-4

出版社：中信出版社

作者：大前研一

页数：254

译者：王小燕

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

《数字化商业模式》

内容概要

《数字化商业模式》为商学院课程的第三部精华集锦，来自金融界、餐饮业、公共设施等领域的领军人物亲自讲述他们的成功案例，以及他们在思考技能、人才管理、事业构想、战略技能等方面的管理理念和战略。任何成功的企业家，不是人云亦云而是能够独立思考的人，不是依赖于他人而是执著、自立的人，不只是沿袭旧思路而是具备创新力、执行力的人。

《数字化商业模式》

作者简介

大前研一，早稻田大学理工系毕业后，获得东京工业大学硕士学位，麻省理工学院博士学位。曾任麦肯锡公司日本分社社长、公司董事、国际著名企业顾问。1994年7月离开麦肯锡，现任创业者商学院院长和一新塾校长，1996年起任加利福尼亚大学洛杉矶分校研究生院教授，斯坦福大学商学院客座教授。被英国《经济学家》杂志评选为“全球五位管理大师”之一，“日本战略之父”。

《数字化商业模式》

书籍目录

前言序 挑战知识创新第一章 多媒体市场研究1 创业者必备的七种素质2 数字卫星广播的未来及潜力3 互联网与电子货币第二章 多媒体创业家1 用跨行业合作挑战网络网络商务2 数字卫星广播与商务战略3 21世纪的内容服务4 互联网与新商务的展望5 如何进行创新型思考6 互联网和市场营销的新潮流7 SOHO式互联网商务的潜力第三章 业务计划书的撰写与提案木村小组A组 数字图像点播业务B组 网络书籍业务 - 思路书店C组 会员制信息服务业务计划提案木村小组C组 会员制信息服务齐

另一种采用安全套接层（SSI/Secure Sockets Layer）方式。它在网景浏览器使用者和网景的安全服务器之间加了密码锁，用户可在被保护的状态下传送信用卡信息。但由于密码锁并不是那么坚固，所以在安全性上还有一定问题。还有一种是大家常有耳闻的网际现金（CyberCash）。它采取将信用卡加密的方法，它的用户接口做得简明易懂，只要事先在网际现金钱包登记，就可打开这个网上钱包，点击“已登记”，然后就可以购物，这也是美国普遍采用的结算方式。再有一种是SET。上述各例都是各家公司在互联网上搭建可用信用卡结算的平台，但SET则是信用卡公司对规格下定义，并将它标准化。其做法是先将信用卡号加密，然后再放到网上。但除此之外，这一体系对店方来说，还具有可以很便利地对顾客信用程度进行确认的优点。由于网上交易看不见对手，彼此缺乏信任，容易产生不交钱或不交货的纠纷。但由于SET系统中相关方面均在事前做出了认证，所以可互相确认后再进行交易。由于这一体系仅将订货信息传送给店方，同时也仅将结算信息传送给银行，结算银行不容易知道顾客到底购买了什么，所以具有较强的私密性。信息的分离使得这一体系接近匿名制。

电子货币的4种类型中，信用卡的信用最易于实现。其中SET由于是信用卡两大巨头——VISA卡公司和万事达卡公司共同创建的规格，所以它正在成为世界规格。除了上述几种之外，还有一种比较独特的方式，这就是消费金融公司ACOM开发的一项名叫ACOSIS的服务。虽然它不发行正式的信用卡，但同样也是事后付款，正是从这个角度，可将其纳入信用卡范畴。它的程序如下：首先，顾客进入ACOM网站进行注册，然后收到一封信函。信中有指定的提取账户，可使用该账号通过ACOSIS系统进行购物。1个月后，购物金额被统计汇总，从该指定账号中提取。ACOM发挥了面向个人消费的优势，可审查个人的信用风险。即使消费者1个月后仍没在指定账户中存钱，如果判断表明该消费者可信，则仍可继续向其提供3万日元左右的无担保购物。因为事先对信用能力进行了调查，所以才可进行购物结算。信用卡对持有人设限，中学生只能拥有家庭卡。而很多互联网上的购物客人就是中学生，如果只能用信用卡结算，将会影响生意。因此从这个意义上来讲，ACOSIS这样的体系今后将会发挥更大的威力（目前，ACOSIS也不接受高中生以下的会员）。相比较而言，预付卡的特点是无须考虑信用度，只要事先付款，谁都可以使用。（3）存款货币型 此种电子货币是通过银行存款账户来结算的。最切身的例子就是通过银行ATM机进行划拨。这种结算方式不使用现金，而是按照ATM机的指示减去金额，增加对方存款账户上的金额。通过显示账户的余额，确认自己已经付款而对方已经收到。由于无须现金交易，仅在不同户头间交换信息，所以很容易挂到网上。……

《数字化商业模式》

媒体关注与评论

创业者商业学校，以大前研一为校长的创业者商业学校，其理念是通过商业领域挑战型人才的培养以及网络的建构，创造新的价值观和世界观。在风险商业方面，以形成美国的硅谷和斯坦福大学那样的关系为目标创造学校的环境，以有利于企业家的培养。学校开办于1996年4月，它的毕业生正活跃在创业的第一线。从某种意义上讲，农业革命中定居下来的农民、产业革命中涌现出的资本家们都是创业者。因此我们毫不夸张地断言：数字革命中的创业者将决定未来的社会。大前研一，被英国《经济学人》杂志评选为“全球管理大师”、“日本战略之父”

精彩短评

- 1、不错，先看看
- 2、现在2010来看也不过时。可关注卫星和金融服务。
- 3、大师的一般著作
- 4、书里一些想法和计划很值得一看
- 5、未来社会走向是自组织化，人与人之间的工作关系更加灵活，因为某一个目标而迅速组成团队；在新环境下，小众产品，生产者和消费者自组织化是一个趋势。在我国的互联网行业里，越来越多地看到的实例。豆瓣为例，创办人数不多。产品专注于一个领域，提供独特需求，大家分享等于是参与生产，而同时大家又是消费者，享受这里提供的服务。
- 6、本来借这本书是冲着大前研一这个名字去的，可是没有注意到等字，好像整书是为了推广创新学院的集合。

田坂广志的《创业者必备的七种素质》还是挺好看：整体素质、推动自然的突现、创造信息共鸣、发挥个人的共鸣实力、实现整体进化、改写规则、创造未来。

- 7、更新太快，已经太落后了
- 8、暂时不觉得这本书有很多突出的地方，但不知是否局限于自己的阅历，因此暂时给三星
- 9、有点老，有些案例还行。
- 10、数字不多，内容不错！
- 11、案例有点老，但是在那个时代已经很具有前瞻性了。
- 12、名字不错。用大前忽悠读者。第一部分讲了一些发生在日本商业案例。但有价值的不多。而且，案例多为97、98年的，竟然还有94年左右的。翻译的一般，很多语言不知所云。总体不如期望的那么好。但还是可以读读。
- 13、很老的东西，国内现在才出版。怀疑中信在骗钱。本来对中信出版一向有好感，这本书让我很失望。
- 14、令人失望的一本书。玄而又虚
- 15、看了2/3，跳过了中间的一些案例。如果这本书是写在98年的话（刚看的时候我以为是98年写的，因为像楼上说的，案例好旧），我给5星，只可惜是06年出的，给人马后炮的感觉。不过可以看看，还是有值得吸收的地方的。
- 16、企划书（第三章）；创业者素质归纳（第一章）
- 17、道理简单，操作简单，关键是坚持
- 18、数字化商业模式
- 19、数字化要随着时代的进步而不断变化。
- 20、日本的理论
- 21、了解下网络时代的商业模式

1、如上面的评论一样，案例太旧了。但有些信息还是有参考价值的。比如：1.对于“复杂系统”的论述。未来社会走向是自组织化，社会组织结构会重新进行组合。人与人之间的工作关系更加灵活，因为某一个目标而迅速组成团队，目标完成有可能团队就解散，接着下一个目标。工业时代的大企业，将面临新企业的冲击。将人锁定在某一时间某一地点的做法越来越不合潮流。大企业的强势地位将不保。当寻求就业成本高而收益低时，人们会选择创业。大象将会被众多的小蚂蚁蚕食掉。2.美国的计算机产业是由数量众多的SOHO族带动起来的，美国的电子商务占的比例是最高的。在新环境下，小众产品，生产者和消费者自组织化是一个趋势。在我国的互联网行业里，越来越多地看到的实例。豆瓣为例，创办人数不多。产品专注于一个领域，提供独特需求，大家分享等于是参与生产，而同时大家又是消费者，享受这里提供的服务。

2、讲了一些发生在日本商业案例。但有价值的不多。而且，案例多为97、98年的，竟然还有94年左右的。翻译的一般，很多语言不知所云。总体不如期望的那么好。但还是可以读读。

《数字化商业模式》

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