

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 图书基本信息

书名：《成功运作亿万资产的商业模式》

13位ISBN编号：9787563928835

10位ISBN编号：7563928839

出版时间：2011-11

出版社：北京工业大学

作者：(日)稻盛萌美//钱太金

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)

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 前言

一个企业要生存下去，要做大做强，就必须选择一条适合自己的发展道路。成功的企业都有它赖以成功的商业模式，每一个成功的模式都有它价值创新的核心价值链。最佳商业模式是企业安身立命、健康成长的根本。要想让自己的企业成为常青树，就必须注重商业模式，并且保证在企业发展的每一个阶段，都有最适合自身的商业模式。“股神”巴菲特说：“未来的竞争不是服务的竞争，不是产品的竞争，而是商业模式的竞争。”商业模式的核心则是企业文化，企业文化也就是企业经营之魂。在人类文明的发展进程中，经济和文化密切相关。法国经济学家弗朗索瓦·佩鲁指出，各种文化价值在经济增长中起着根本性作用，是抑制和加速增长的动力基础，并且决定增长作为一种目标的合理性，经济增长不过是手段而已。在这里所讲到的企业文化，也就是我们现在所讲的商业模式之魂，是商业模式的核心部分。构建和谐的企业文化是企业经营管理之魂，是企业成功的关键。在现在这样一个科技水平日益尖端化、资源信息高速共享化的时代，企业要谋求长远的发展，就必须在企业文化建设中着力凸显商业诚信的价值意义，提升企业社会形象和市场形象，提高企业核心竞争力。我们只有在企业内部形成一种企业文化，才能走出一条适合企业自身发展的道路。企业文化对于企业而言，就相当于一个人的思想，相当于一个人的灵魂。一个人如果没有思想和灵魂，那么他只是一个四肢发达的躯体而已。对企业来讲，为什么设备资金差不多，有的企业发展得很好，有的企业则发展缓慢，这其中企业文化起了很重要的作用。美国管理学家托马斯·彼得斯和小罗伯特·沃特曼在对国际知名的成功企业深入考察后指出：“我们研究的所有优秀公司都很清楚它们主张什么，并认真地建立和形成了公司的价值准则。事实上，如果一个公司缺乏明确的价值准则或价值理念不正确，我们很怀疑它是否有可能获得经营上的成功。”特雷斯·迪尔和阿伦·肯尼迪也指出：对拥有共同价值理念的那些公司来说，共同价值理念决定了公司的基本特征，使其与众不同。同样，这些共同价值理念创造出公司职工的实质意义，使他们感受与众不同。更重要的是，这样的价值理念不仅存在于高级管理者的心目中，而且存在于公司绝大多数人的心目中，成为一种实实在在的东西。它是整个企业文化系统，乃至整个企业经营运作、调节、控制与实施日常操作的文化内核，是企业生存的基础，也是企业追求成功的精神动力。本书《成功运作亿万资产的商业模式》是我们在经营金泰集团的二十几年中的研究和实践的心得，共有43个商业模式供大家来分享，以期唤起大家对商业模式重要性的认识，使我们的企业能早日进行商业模式的创新，能早日摆脱困境、突破瓶颈，走上一条属于自己的良性发展的康庄大道。稻盛萌美 钱太金

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 内容概要

《成功运作亿万资产的商业模式》作者用了三十年时间的累积，两年时间的酝酿，6个月时间的伏案写作，3个月时间的全力冲刺，1个月时间的细心打磨。追求的是8个字：权威、经典、实用、有效。《成功运作亿万资产的商业模式》见证了中国风风雨雨三十年来的改革开放，承载了两位作者三十年浮沉沉的商海历程，记录了两位作者三十年点点滴滴的创业心得。在写作这本书时，作者站在国际平台的角度，为的是使这些商业模式具有先进性并且国际化；作者又站在国内平台的角度，为的是使这些商业模式具有可操作性并且本土化。

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 作者简介

### 稻盛萌美

- 日本著名企业家
- 和服穿戴世界冠军
- 安徽金泰投资集团CEO
- 金泰国际商学院院长
- 金泰国际俱乐部主席
- 商业模式的研究和实践者

### 稻盛萌美的梦想：

1. 在中国领养101个孩子，并将这些孩子供养到大学毕业。她还在写作一本个人专著，书名为《把爱留在中国》。
2. 帮助100万名大学生创业、就业。
3. 帮助10D万名企业家由成功迈向卓越。
4. 打造中国最有影响力的企业家平台，把全球最优秀、最有能量、最成功的企业家聚合在一起，整合资源。创造共赢。
5. 金泰大学生创业基地(连锁)在2014年成为上市企业。

### 钱太金

- 大爱天地大学生创业天王
- 世界第四产业奠基人
- 平衡家思想创始人
- 亚洲商业模式设计师
- 科学与文化的评判大师
- 国学应用大师，徽商文化第一人
- 中国著名经济学家、教育家、思想家、企业家、战略家
- 中国创业投资家、资产与上市公司设计专家、房产专家、建筑设计师、城市与交通问题研究专家

学习经历：同济大学工业与民用建筑和哲学，清华大学商业地产，复旦大学房地产高级工商管理硕士班、博士班、财富管理、创新投资班学习等。

## 《成功运作亿万资产的商业模式》

培训机构：陈安之、行动成功、学习型中国、冠军俱乐部、实友会、巨海、严介和、超越极限等。

商会工作：中国汽车配件商会常务副会长、上海同脉投资俱乐部常务副会长、安徽省汽车行业商会副会长、安徽省农民书画协会副会长等。

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 书籍目录

1. 平衡思想商业模式2. 幸福天地管理商业模式3. 企业文化商业模式4. 工程师文化商业模式5. 平台商业模式6. 免费商业模式7. “前端不赚钱，后端赚钱”商业模式8. 行业本质商业模式9. 分化营销商业模式10. 金字塔商业模式11. 虚拟化商业模式12. 独特卖点商业模式13. 差异化商业模式14. 娱乐化商业模式15. 利润倍增器商业模式16. 风险逆转商业模式17. “鲫鱼战术”商业模式18. 分工合作商业模式19. “学习力等于生产力”商业模式20. “论坛”商业模式21. 培训商业模式22. 企业管理咨询商业模式23. 国际大师商业模式24. 网络商学院商业模式25. 企业战略商业模式26. 企业家养生商业模式27. 大学生创业基地商业模式28. 用心服务商业模式29. 潜意识成交商业模式30. 软实力管理商业模式31. 人才吸引和资源整合商业模式32. 人力资源投入产出商业模式33. 目标分解商业模式34. “一件大事”管理商业模式35. 信念商业模式36. “核风暴”商业模式37. “大爱无疆俱乐部”商业模式38. 残疾人创业和慈善商业模式39. 思维创新商业模式40. “感恩”商业模式41. “罗文团队”商业模式42. 人脉增值商业模式43. 利用传媒打造“行业第一品牌”商业模式后记

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 章节摘录

版权页：插图：2.幸福天地管理商业模式 模式解读 幸福是什么？幸福对不同的人来说有不同的感受，而总的说来幸福就是一种正面的感受。人们总是乐于把这个正面的感受传播给更多的人，让更多的人感受到同样的幸福。我们不要传播不好的信息，而要传播好的信息。传播不好的信息只会让他人感到不快，也让自己失去幸福感。拥有幸福是快乐的，分享幸福会让自己更快乐，幸福感不会因为分享而降低。幸福像智慧一样，越分享会越多。当我们不小心传播了一个不好的信息，我们马上就要传播另一个好的信息，尽可能把之前传播的那个不好的信息覆盖掉，将负面影响消除掉。人在幸福的氛围中能够发挥自身最大的潜力，做好每一件事情。所以无论在生活中还是工作中，拥有幸福感是很重要的，既提高了效率，也减少了负面信息对我们的影响。经典案例 有一位朋友，他的事业做得不错，可是最近碰上了一连串的麻烦，使得他整天忧心忡忡。当有人跟他聊天的时候，差不多在短短的20分钟内，他不止10次谈起他的心情是多么的沮丧，情况是多么的糟糕。朋友向他说道：“要改变现状，在未来的10天里不再使用‘倒霉’这个字眼，一次都不准再用。如果你发现自己不当心而用了这个字眼，那么就赶快改用另一个能使你振奋的字眼。譬如说当你一说到‘倒霉’。就赶快改口为‘我会好转起来的’或‘情况正在转好’。”他照着朋友的话试验了10天，其结果可以用不可思议来形容，因为他真的变得快乐起来了。他只不过把习惯用的字眼稍微改了一改，整个情况就完全变了，他不再每日愁眉苦脸，工作更加起劲。他很高兴地说，自那次以后就没有一天情绪低落过，因为那些会使他情绪低落的字眼早已丢到不知道什么地方去了，他越来越感受到人生是多么的美好。我们不能轻视负面情绪和语言对我们或其他人所造成的负面影响。我们很多人在事业受阻，遇到瓶颈时，不是说“我实在很恼火”，就是说“我实在很为这件事担心”。事实上，当了解了负面情绪和语言的威力后，改变说话的方式，说“出现这些事情很正常，很快就会过去”，当我们这样说，心情马上就会好很多。葛罗先生有三个子女，而他目前正处于失业中，各种账单越积越多，几乎到了山穷水尽的地步。这时有人教他幸福天地法。他试着使用，慢慢地有所感触，决定实行这种方法。他每天早、晚都心平气和，很有规律地祈祷：“神啊！我感谢你赐给我的财富。”他总是如此反复地念着，每天都使用正面的词汇和语言，每天都传播好的消息。不久之后，在一次偶然的场合中，他与20年前的老板碰面，而20年来，他们失去联络。这位老板不但提供他一个好职位，并预先借他5万美元。现在，这位葛罗先生已经当上了该公司的总经理。模式价值 我们倡导了一个幸福天地商业模式，我们要收购你的忧愁，还要兼并你的烦恼，让我们的快乐强强联合，当遇到困难时，就让更大的好事来覆盖它，让我们的友谊之树常青。幸福天地管理模式告诉我们，面对工作或是生活中的任何事情，我们都要有阳光的心态、积极的思维。我们知道，有些人有一个消极思想的倾向，他们很多人喜欢看报纸看电视，打开报纸或电视，第一要看的都是凶杀、抢劫、车祸、灾难等一些负面信息。而许多报纸或电视的主办方也喜欢在报纸上登载，在电视上播放一些凶杀、抢劫、车祸、灾难等信息。如果我们一早拿起报纸看到的尽是这样的负面信息，那么我们一天的心情也许就此被破坏掉了。

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 后记

《成功运作亿万资产的商业模式》一书终于完稿，我们的目的是把三十年来经过实践检验的商业模式进行总结。这本书凝结了无数企业家的心血，得到了国内外顶尖企业鼎力支持，汇总了目前国内最全、世界领先的商业模式。如果把商业模式比作武功秘籍，任何一家企业都不可能练就所有的武功秘籍，关键在于选择最适合自己的秘籍。哪咄其中多个甚至只有一个模式被读者、企业家们借鉴，并因此而实现价值过亿元，就会令我们感到莫大的欣慰。三十年的拼搏奋斗让我们明白，企业的竞争归根结底就是商业模式的竞争，商业模式的探索与优化将是广大企业家、经济学家所关注的焦点。商业模式是一个实战性非常强的课题。客观地说，保证所有的商业模式都经得起检验，证明它的安全、有效、权威、高回报，实属不易。国内、国际企业的规则和要求不一样，许多优秀企业家创造了很多令人叹为观止的商业模式，也正是这些商业模式成就了企业的辉煌。商业模式定天下，安徽金泰投资集团自身超越式的发展不得不归功于商业模式的成功。这是我们写作此书的精神力量。企业家如果没有大爱精神，就不能作出相应的社会贡献，或许还会犯罪。许多同行好奇我们如何在短短的30年从无到有，扩大到现在的100亿元，并且作为民营企业积极为全国大学提供免费培训、创业、就业，毫无保留地让众人分享金泰集团运用的、独特的商业模式。通过多年来互相探讨、总结、学习，让更多的人了解商业模式，我们成就了这洋洋洒洒的数十万字。本书见证了中国风风雨雨三十年来改革开放的过程，承载了我们浮浮沉沉三十年的商海历程，记录了我们点点滴滴三十年的创业心得。这一套书，我们用了三十年时间的积累，两年时间的酝酿，6个月时间的伏案写作，3个月时间的全力冲刺，最后1个月的精雕细琢，不是让大家去重温那些成功的商业模式在一家家企业点石成金的传奇，而是因为21世纪是一个商业模式竞争的时代，一家企业拥有适合自己的商业模式，将是生存发展的关键。商业模式不仅仅是企业的盛宴，更是企业家分享财富的平台。本书的出版，远非我们两人之力所能完成的。在这本书的写作和出版当中，我们要感谢很多朋友、企业家和金泰家人的支持。这里，我们首先感谢张斌、刘景澜、牟永辉、徐鹤宁、陈少林、成杰、冯晓强、王朝彬、韩艾桐、丫丫、姚俊等人。其次，我们感谢安徽金泰投资集团的全体家人，特别感谢董事长黄和平女士，正因为有他们，金泰集团的事业才能有条不紊地保持高速发展。在此，我们还要感谢夜以继日地为整理、校对工作辛勤付出的人员：王子牛、王升修、鲁圣富、梁超彪、孙锐、王威洋、王信和等人；同时感谢为该书写作时提供第一手翔实素材的金泰家人：王贤义、李元杰、吴晓丽、金勇、史晓强、陈宏亮、张琼、汪思华、陆道福、赵家栋、胡业飞、陈敏孝、尹晓东、方进、牛焱、李鹰等人。在新的形势下，我们将以更加积极的态度继续努力，视改革为机遇，开拓创新，营造拼搏向上的积极氛围，树立选择积极就是选择成功的企业文化观，打造企业的核心竞争力。我们将通过积极的筹划，狠抓落实，完成企业内部改造，以促进企业整体实力的提高；同时通过加快开发新项目培育企业新的赢利点，增强企业的竞争能力，使金泰集团早日进入新的发展阶段。谨以此书献给所有孜孜以求中国经济发展的企业家。

稻盛萌美 钱太金

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 编辑推荐

《成功运作亿万资产的商业模式》不关心你的企业现在有多大，因为这本书中的商业模式适用于所有的企业——从一个人的企业到10万人的企业，都可以找到你适用的商业模式，只关心你的企业未来想做多大，因为这本书中的商业模式可以协助你想做多大就做多大——从几百万到几百亿，都可以找到你对应的商业模式。

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 精彩短评

- 1、给朋友的书，他非常喜欢。发货速度很快
- 2、内容空洞，不知所谓，什么东西都往商业模式上扯，其滥无比
- 3、书还没看，随便翻了下，应该还行吧。看完再说
- 4、拼凑感太强。
- 5、是不是，有点太简单了，简单的罗列啊，深度，大哥！
- 6、书不错，很喜欢，内容很吸引人
- 7、我学习管理
- 8、恩恩，还不错哦
- 9、细看了一下，感觉就是一本七拼八凑的书
- 10、总体还不错，有可借鉴的地方，不过就是写的有些肤浅，不详细。
- 11、看了这本书，学习到很多，要学以致用。
- 12、读读还是有益处的。也许有天成为了百万富翁
- 13、现在同质化市场经济，比的不是产品，比的不是谁有钱，比的谁的商业模式好！
- 14、纯粹是一本骗钱的书。
- 15、描述简单 开开思路是可以的
- 16、买给同事的，同事看了觉得很实用。

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

## 章节试读

### 1、《成功运作亿万资产的商业模式》的笔记-1

平台商业模式：运用杠杆力量，整合资源，撬动资金。

免费商业模式：

什么时候使用：1.做出免费决定的一方自己不用承担额外风险，这也是网络经济时代免费盛行的原因。2.如果做出免费承诺的人有相当大的把握，让消费者再体验了免费产品或者服务后会选择这个产品和服务，那么免费模式完全可操作。

操作方法：

提供试用品。

形成依赖性体验（网络游戏一开始都是免费的）。

先给予后取（营销策略，前段不赚钱，后端积累客户资源，培养与客户的关系，条件成熟了再赚钱）。

第三方付费。直接消费者没有花钱，生产者其实也没有花钱，第三方支付。比如广告费。比如观众免费观看电视节目，电视台靠广告运作赚钱。

第五种：这种形式虽然有第三方付费，但是生产者利润来源不仅仅依靠第三方付费。比如，传统广告和CPS（Cost per sales）广告相结合的方式。CPS广告就是以实际销售产品数量来换算广告的金额，这种方式为广告主规避了广告费用风险，是按照广告点击之后产生的实际销售笔数付给广告站点销售提成费用。

分化营销商业模式：

宝洁

丰田公司之前已有多款汽车品牌，但缺少高端汽车品牌。日本丰田公司于1989年推出了一个新的豪华型汽车品牌——凌志（中文译名为“雷克萨斯”）。凌志品牌本质是“极力追求完美”。

金字塔商业模式：

奔驰公司入门车型是smart。奔驰轿车包括C级、E级、S级等级别，顶尖车型还有豪华型跑车。

宝马公司拥有BMW、MINI和Rolls-Royce（劳斯莱斯）三个品牌。入门级产品mini cooper，向上分别是1、3、5、6、7、i、M、X、Z等系列。1：紧凑型。3：小。5：中大型。6：轿跑车。7：豪华型。i：未量产的概念车型。M：高性能型。X：特定SUV。Z：入门级跑车。

李阳演讲门票10元，告诉你可以花百元买他的书和光盘，告诉你还有3000和8000元的夏令营。

有的产品金字塔由同一品牌的产品系列构成，有的产品金字塔则由完全不同的品牌构成。比如资生堂，它在中国有超过25个品牌，但是很多资生堂旗下的产品在外包装上并不标明是资生堂的产品。

利润倍增器商业模式：

利润化的方式是不断地重复他们，使用它们，同时还赋予它们种种不同的外部形象。

如：世界上最昂贵的一只猫——Hello Kitty

世界上最著名的一只狗——Snoopy

世界上最受欢迎的一只熊——Winnie the Pooh

## 《成功运作亿万资产的商业模式》

《泰坦尼克号》第一轮公映只选择了全球传媒娱乐业最发达的纽约、巴黎、香港等六七个城市。之后第二轮电影拷贝发行。票价降低。之后第三轮发行，世界大部分城市电影院都可以看到。票价更低。至此，票房利润基本完成。但是还有很多利润有待挖掘哟！

第二阶段的赚钱行动——播完电影，再播电视。首先在有线电视中播放，然后再进入免费的公众电视网中播放。影片此时虽然不能赚钱了，但可以卖广告赚钱。接下来，他们开始发行DVD，进入了音像市场。

继续发挥利润倍增器的作用。通过电影、电视的宣传，席琳·迪翁演唱的主题歌“ My heart will go on ”红遍全球，此时在发行音乐碟片的同时，又出版书籍、画册。

之后发行商又开始根据电影《泰坦尼克号》里的故事和美好画面，制作了情人节礼品、纪念品、服装，再一次赚了。

风险逆转商业模式：

- (1) 提供全部退款保证
- (2) 提供分期付款服务
- (3) 提供免费使用产品
- (4) 提供产品后续服务
- (5) 购买之前先试用（软件很多）

“ 鲫鱼战术 ” 商业模式:

- (1) 配套：一件商品的生产 and 营销往往被细分为众多环节
- (2) 贴牌：贴牌后自产自销，这叫借牌，需要交付贴牌费，一般只在区域市场销售；另一种是产品生产出来后，交给原品牌所有者销售，这叫代工。前者风险更大，投入也更大。贴牌资格比较容易取得，一般仅限于国内品牌。
- (3) 搭车：成为国际品牌的供应商。
- (4) 外包：将生产过程进行分解，每一个过程都选择委托这个行业的最优秀的企业进行生产。购买最专业的公司的最专业的服务。现有很多大企业纷纷将企业的信息技术、物流与供应链管理、人力资源交给有实力的第三方公司去做。
- (5) 代理：代理商是生产商的经营活动的延伸。代理商虽然是为他人作嫁衣裳，但是可以借助厂家的产品完成自己的资本原始积累，同时还能学习营销知识，建立营销网络，可谓一举两得。寻找并为那些品牌信誉好或者发展潜力大的产品做代理，本小利大、事半功倍。起初，创业者可以考虑只开一家小规模的小店，从一个县或者一个地级市做起。

分工合作商业模式：

- (1) 代工：把自己非核心的业务交给有实力的企业去做。如美国的NIKE就是典型的代工贴牌企业。
- (2) 合伙创富模式
- (3) 企业与代理商实现财富分享
- (4) 企业与消费者实现财富分享，如房地产企业与购房户的返租模式。

# 《成功运作亿万资产的商业模式》

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