

《软件业的生存之道》

图书基本信息

书名：《软件业的生存之道》

13位ISBN编号：9787121010897

10位ISBN编号：7121010895

出版时间：2005-5

出版社：电子工业出版社

作者：卡苏玛

页数：258

译者：张云涛,龚玲,张燕

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

《软件业的生存之道》

内容概要

近年来，软件行业在全世界的产值已达6 000亿美元。这个行业是一个竞争非常剧烈的行业，但决定软件行业中公司成败的主要因素不是技术，而是商务。本书讨论了软件行业的七个基本问题，并把软件公司的商务模型归纳为三种：产品型，服务型，混合型。三种模型各有优势，适合不同的公司、其不同的发展阶段及其所面临的不同的经济环境。本书作者在深入调研和掌握第一手材料的基础上，提出了评估软件企业发展前景的八点基本要素，并分析了十个新创业软件企业的个案。另外，作者还披露了几家软件巨头如IBM、Microsoft、Netscape等在逆境和顺境中求得生存和发展所采取的一些策略。

软件业的管理者、程序员、企业家等都会从本书中获得一些启发，并指导自己的工作。

《软件业的生存之道》

作者简介

Michael A.Cusumano（在美国普林斯顿大学获学士，在哈佛大学获博士学位）是MIT Sloan管理学院的Sloan管理评论方面的著名教授。Cusumano教授是计算机软件产业的世界顶级专家之一。他在世界各地的大约50个大公司担任过顾问工作，这些公司包括阿尔卡特、AOL、AT&T、Business Ob

《软件业的生存之道》

书籍目录

第1章 软件商务：我的个人观点 软件技术 技术和管理的比较 我对软件商务的看法 国际化法则 欧洲人 日本人 美国人 务基础：两个案例的研究 Business Objects i2 Technologies 第2章 软件公司的策略：所需考虑的问题 产品和服务 理智的权衡 你仍需要选择 一些基本的财务衡量标准 产品公司变为服务（或混合）公司 完全不同的利润率 销售对象是谁 选择小环境市场还是大众市场 企业和个体消费者之间的差异 大众市场和小环境市场的差别 产品线和市场分割 水平或垂直（或同时从这两方面）分割市场 当心水平化的诱惑 当心产品打包的诱惑 当心增长过速和过度多元化的诱惑 持续营收的重要性 通过服务和维护持续获得收入 产品公司也可获得可预计的收入 产品的整体解决方案和“鸿沟” 产品公司需要了解标准的动态 即使面向小环境市场仍然可以成功 你能“越过鸿沟”并且加速发展 领导者、追随者还是配套者 技术领导者不一定是市场领导者 成为平台领导者极有益 多数公司是平台配套公司 公司的道德 小心对待收入确认 失去信誉，就会失去客户 行业领导伴随着行业责任 本章总结 第3章 服务、产品和更多的服务：软件如何成为行业 系统和服务启动这一行业 20世纪50年代的第一批软件企业 60年代科技创新的促进作用 最初的软件产品业务 IBM的分类计价策略 企业发展的进一步推进因素：和IBM兼容的软件 小环境应用市场的机遇 IBM：客户解决方案的100年 “产品整体解决方案” IBM软件能力的制约 服务，服务，服务 Gerstner的遗产和超越 基于新平台的新一代企业家 个人计算机硬件和软件的出现 PC软件成为新的大众市场 大众市场成功背后的脆弱性 互联网的“淘金热” 新软件产品的机会 新软件服务的机会 开放源代码和“自由”软件 相关背景 对软件商务的积极因素 负面因素和相关的质疑 本章总结 第4章 软件开发方法：超越软件工厂 常见问题及相应的解决方法 保持持续性的问题 软件工厂方案 软件工程协会 摘录自最近的软件评估 同步和稳定的本质 基本方法 缺陷的无限循环 关键概念和技术 互联网软件的过程修正 策略的执行及其微妙之处 高层过程 创新和设计策略 结构策略 团队管理 项目管理 测试和质量保证 世界性的比较 开发习惯的差异 开发习惯和结果之间的联系 具体情况的区域差别 向印度和别的地方外包 印度软件业的崛起 摩托罗拉在印度 Infosys的故事 关于外包软件开发的警告 本章总结 第5章 软件企业家：成功开始的基本要素 成败的关键在于自身 在经济景气和不景气的时期 事件的常态 在软件新创业企业中寻求什么 第1点：强大的管理团队 第2点：有吸引力的市场 第3点：具有吸引力的新产品、服务或混合型解决方案 第4点：客户感兴趣的明显迹象 第5点：克服“信任问题”的计划 第6点：显示早期增长和利润潜力的业务模型 第7点：策略和产品的灵活性 第8点：投资者有较大回报的潜力 本章总结 第6章 新企业案例分析：软件产品，服务和混合型解决方案 软件产品新企业 NuMega Technologies：非常好的产品，一般的市场，非常好的成果 Customer Dialogue Systems：很好的小型业务，难于进一步发展 Concentric Visions：华而不实的昂贵产品 firstRain：表面上一切都不错 软件服务型新企业 NetNumina Solutions：可行的领域，中等的业务规模，没有IPO Oneworld Software：一个不佳的细分市场 Cybergnostic：从一个人的咨询业务起家 混合解决方案新企业 Investhink：好的想法，差的实施，更差的销售 Marex：非常昂贵的尝试 202 H5 Technologies：开发产品并且可能会有客户 本章总结 第7章 结束语：软件业务的“理想”与“现实” 理想与现实 下一个要跨越的鸿沟 附录A 参考文献

《软件业的生存之道》

精彩短评

1、 并无收到这本赠书

2、 这本书,感觉有些地方看着很奇怪,莫名其妙,估计是翻译的一些术语有问题,总体上来说,还是不错的,值得一读.

选取了一些典型的创业企业,进行案例分析,得失成败.介绍了不少管理方法,对创业者要注意的问题,提醒出来,还有一些软件工程方面的知识.还是不错的.

3、 全书介绍的都是大型软件企业的经营管理成功实践,但是很多中小软件企业的成功经验没有包括在内,软件业不仅仅只有微软、IBM、SUN、Oracle、日立等大公司,还有许许多多中小企业。

科索马罗教授在软件行业大名鼎鼎,很多大作国内没有引进,无缘目睹。但是我觉得本书只是让人了解软件业的大概,并没有多少实际作用。

4、 半年前在书店看到此书,当时浏览了一般,印象深刻,使我想起了97年的“软件业的成功奥秘”这本书,当时号称国内软件企业的老总是人手一本.这本书对软件的“业务模型”进行了分类,并分析了软件企业“业务模型”的发展趋势,同时给出了软件企业发展前景的八点基本要素,对于软件开发者、管理者提供了全新的思考角度。

5、 全书围绕着“软件商务”核心议题层层展开。分析了软件公司的商业分类:产品型、服务型 and 混合型,公司自身的定位问题和服务客户的方向:水平大众客户和垂直企业客户,软件开发流程,软件公司成功的8点要素及最后的十个案例分析等内容。看完以后还是有些收获,特别适合软件商务薄弱的开发工程师阅读。另外比较有意思知识点的是第一家软件公司和第一个软件专利是哪一家!并且从软件公司的财务10-K财务报表中看到了软件版权费(产品类)的高利润。作者最后展望软件行业尚处在其生命周期的早期,相比其他行业,还有很长的路要走!

6、 翻译挺糟

7、 我是在买CVS管理的时候找到的,一个偶然的机会,果看了序就会被这本书吸引住了.很适合创业中的软件CEO.

8、 :

F407.676/2241

9、 很不错的书

10、 虽然出版的时间有些久了,但实践证明确实是一本经典图书,详细描述了软件可能存在的几种运作模式:项目式、产品式、混合式等,每种模式的利弊得失,能很好帮助我们思考公司产品的定位,同时对我们判断一个软件企业的价值和成长性也有非常大的帮助;

11、 深入浅出,很容易理解和展开思维

对于不是很了解行业的朋友,是一个不错的选择,可以尝试阅读下

《软件业的生存之道》

精彩书评

- 1、全书介绍的都是大型软件企业的经营管理成功实践，但是很多中小软件企业的成功经验没有包括在内，软件业不仅仅只有微软、IBM、SUN、Oracle、日立等大公司，还有许许多多中小企业。科索马罗教授在软件行业大名鼎鼎，很多大作国内没有引进，无缘目睹。但是我觉得本书只是让人了解软件业的大概，并没有多少实际作用。
- 2、半年前在书店看到此书,当时浏览了一般,印象深刻,使我想起了97年的“软件业的成功奥秘”这本书,当时号称国内软件企业的老总是人手一本.这本书对软件的“业务模型”进行了分类,并分析了软件企业“业务模型”的发展趋势,同时给出了软件企业发展前景的八点基本要素,对于软件开发者、管理者提供了全新的思考角度。
- 3、全书围绕着“软件商务”核心议题层层展开。分析了软件公司的商业分类：产品型、服务型和混合型，公司自身的定位问题和服务客户的方向：水平大众客户和垂直企业客户，软件开发流程，软件公司成功的8点要素及最后的十个案例分析等内容。看完以后还是有些收获，特别适合软件商务薄弱的开发工程师阅读。另外比较有意思知识点的是第一家软件公司和第一个软件专利是哪一家！并且从软件公司的财务10-K财务报表中看到了软件版权费（产品类）的高利润。作者最后展望软件行业尚处在其生命周期的早期，相比其他行业，还有很长的路要走！
- 4、我是在买CVS管理的时候找到的,一个偶然的的机会,果看了序就会被这本书吸引住了.很适合创业中的软件CEO.
- 5、这本书,感觉有些地方看着很奇怪,莫名其妙,估计是翻译的一些术语有问题,总体上来说,还是不错的,值得一读.选取了一些典型的创业企业,进行案例分析,得失成败.介绍了不少管理方法,对创业者要注意的问题,提醒出来,还有一些软件工程方面的知识.还是不错的.

1、《软件业的生存之道》的笔记-前几章

不得不说的是这本书的翻译实在是烂爆了，反正是把我搞的晕头转向。

但是这本书的权威性是没的挑剔的，作者以自己微软，IBM等公司的切身体验，客观的评论了各公司的业务模型，和发展策略。这对一些软件行业的门外汉必须受益匪浅。但显然这本书在中国不如美国畅销，因为毕竟中国的软件行业还没有美国这么系统和全面，书中的有些大公司的经营策略显然不符合中国这些中小型公司。

作者概述了美国软件行业的发展策略，而中国要想在国际软件行业中分一杯羹，就必须要有自己独特的适合中国商业模式的发展道路。

中国什么时候能有一个软件行业的国际大公司，谁又能突破国内这僵硬的软件行业，让它能更有活力，顺畅的发展呢？

《软件业的生存之道》

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