商业模式创新

报告大纲

观研报告网
www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《商业模式创新》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：https://baogao.chinabaogao.com/baihuo/6550565505.html

报告价格：电子版: 8800元　纸介版：8800元　电子和纸介版: 8800

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sales@chinabaogao.com

联 系 人 : 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，页面图表可能存在缺失；格式美观性可能有欠缺，实际报告排版规则、美观；可联系客服索取更完整的目录大纲。

二、报告目录及图表目录

摘要：

在成功企业的示范作用下，商业模式创新已成为中国经济界普遍关注的焦点。商业模式被视为统领技术、品牌、资本等内部资源、推动企业发展的核心，大量企业试图谋求商业模式创新以提供差异化的产品和服务，为客户创造更多价值。商业模式的创新贯穿于企业经营整个过程中，贯穿于企业资源开发、研发模式、制造方式、营销体系、流通体系等各个环节。

报告选取了20个当今典型的商业模式创新成功案例，并根据创新的不同特点分成了六类。第一类是构建资源互补战略联盟，讲述了海尔融合了GE世界领先的电机技术、奔驰卓越的精工制造技术、宝洁独占优势的衣物护理程序及海尔的品牌优势的“共同创造”联盟，绿盛将一方的市场推广渠道和另一方的网络虚拟资源进行整合的“R&V非竞争性战略联盟”，以及森禾企业和农户的新合作模式——“准股田制模式”；第二类是产业价值链整合，讲述了圣为的“BPS品牌包装解决方案”和iphone的“整合手机互联网的价值链”两个案例；第三类是颠覆传统规则，讲述了万达先和商户达成租赁协议、再量身定制开发地产项目的“订单”制商业地产模式，豆瓣网实践了Web2.0的精神的“长尾”模式，以及分众创造了“生活群媒体圈”全新的商业形态；第四类是建立商业生态系统，讲述了Apple将其硬件、软件和服务聚合成一个娱乐生态系统，谷歌打造的一个不同的第三方都可以访问的网络平台；第五类是销售模式创新，讲述了米兰春天建立的复合品牌营销模式和汇通华城创立的“EMC合同能源管理”；第六类是运营模式创新，分别讲述了阿里巴巴中国特色的Ｂ２Ｂ模式、皇明太阳能的循环系统产业链、Zara的快速时尚模式是实现方式的创新；携程的在线旅游服务管理模式、亿美软通独特的“卖三次”商业模式、麦当劳借助优秀的“快餐”品牌进行地产经营是生意概念的创新；雅昌创建的艺术品网站、东易日盛为消费者提供整体的家装解决方案是顾客价值的创新。

报告通过详细解析20个商业模式创新案例，佐证了六种不同的商业模式创新类型。案例观点分析透彻，语言娓娓道来，对商业模式领域的学者们有重要的研究参考价值，也是企业家门转变战略思维模式、进行商业模式创新的实践宝典！

目 录

第一章 构建资源互补战略联盟 5
案例1：海尔：“共同创造”联盟 6
案例2：绿盛：R&V非竞争性战略联盟 7
案例3：森禾：准股田制模式 8
第二章 产业价值链整合 10
案例1：圣为：BPS品牌包装解决方案 11
案例2：IPHONE: 整合手机互联网的价值链 13
第三章 颠覆传统规则 14
案例1：万达：“订单”制商业地产 15

案例2：豆瓣网：WEB 2.0时代的“长尾”模式 17
案例3：分众：突破传统的传媒模式 18
第四章 建立商业生态系统 20
案例1：APPLE的娱乐生态系统 21
案例2：GOOGLE：创新“生态系统” 22
第五章 销售模式创新 24
案例1：米兰春天：成功的复合品牌营销商业模式 25
案例2：中国楼宇节能的革命 26
第六章 运营模式创新 27
案例1：阿里巴巴：中国特色的B2B模式 28
案例2：携程：在线旅游服务管理 30
案例3：雅昌：从艺术印刷到艺术品网站 33
案例4：东易日盛：向产业上游延伸 34
案例5：“卖三次”：亿美独特的三赢商业模式 35
案例6：皇明太阳能的循环系统产业链 36
案例7：麦当劳：快餐背后的地产王国 37
案例8：服装巨头ZARA的快速时尚模式 38

详细请访问：https://baogao.chinabaogao.com/baihuo/6550565505.html