

A professional portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing a grey pinstripe suit, a white shirt, and a blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a dark, textured grey.

邓少华◎著

N 当地球有头脑
生意该如何做
new business models



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

N 当地球有头脑 生意该如何做 ew business models

邓少华◎著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

当地球有头脑, 生意该如何做/ 邓少华著. —北京: 企业管理出版社, 2013. 4

ISBN 978-7-5164-0285-6

I. ①当… II. ①邓… III. ①电子商务-市场营销学

IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 052477 号

书 名: 当地球有头脑, 生意该如何做

作 者: 邓少华

责任编辑: 谢晓绚

书 号: ISBN 978-7-5164-0285-6

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68414644
编辑部 (010) 68701891 (010) 68701661

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 145 毫米×210 毫米 32 开本 4.5 印张 60 千字

版 次: 2013 年 4 月第 1 版 2013 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



邓少华

美国西海岸大学工商管理学博士，曾任上海红星美凯龙家居集团执行顾问、少华投资管理有限公司董事长、桂林群峰盛景企业管理咨询有限公司首席专家。

KSOT利润倍增模式创始人，中国赢利模式设计及战略规划领军人物！

18年高管工作经历，历任中国多个行业顶尖企业高管职务，如桂林华信科技集团、香港德国宝公司、全球最大的太阳能硅片生产商——江西赛维LDK太阳能高科技公司、江苏法泰电器集团、中国第一家居连锁企业——上海红星美凯龙家居集团等。

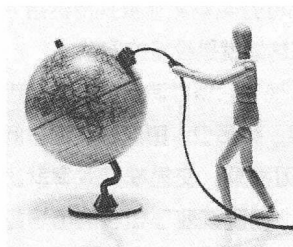
平均仅用2~3年时间，帮助江西赛维LDK从成立时的6800万美元投资发展到美国纽约证交所上市，市值72亿美元；帮助江苏法泰电器集团把2亿元的利润翻倍；帮助上海红星美凯龙从22家店发展到近100家店！

成功创建过8个知名品牌，几乎每届胡润富豪排行榜上都能找到朋友或者曾经服务过的客户！

曾经接受过高德拉克机构可行愿景和TOC理论的管理培训，创新出适用本土的赢利模式和商业理论。并用事实证明了新理论的有效性，服务企业中的75%，在短时间都实现了营业额翻番！

对干细胞行业及新型电子商务模式有深入了解和独特见解，创新的商业模式走在世界的前沿。

当地球有头脑，生意该如何做



在很久以前，地球上只有零星的人类，人之间没有交易联系。

后来慢慢发展出了村庄，自给自足的生活方式慢慢满足不了人类需要，于是多余的物品被拿出来交换，人之间有了分散的交易。

再后来，人类蓬勃发展，有了城镇，大量的交易催生出了金融系统的雏形，也让人类正式进入了商务往来，城镇之间的交易渐渐连成一张贸易网，逐步覆盖了地球上每一个有人类文明的角落。

直到1991年8月6日，伯纳斯·李在alt.hypertext新闻组上贴了一篇万维网的项目简介，网络正式走入了人类生活。

网络的发展和人类社会的发展轨迹如出一辙，从简单的点对点，到点对多，到现在的多对多，网络世界已经长出了自己的神经网络，对各种人类商业活动有了自己的反应。

没有网络之前，各行业只有线下的交易模式，但是有了网络，一切都变得不一样了，网络发展至今，早已不是对线下世界的简单投射，而是逐渐衍生出了对线下世界交易的引导和处理功能。这些衍生的功能让市场有了翻天覆地的变化，商家获取信息、处理信息、使用信息的方法都和传统世界不同了。



如同蒸汽机改变了人类出行的途径一样，搜索引擎的诞生也改变了市场获取信息的途径，传统模式下信息就是金钱的情景不复存在，而在如今的市场里，行业垂直搜索引擎等针对性强的搜索工具都使商家获取信息的能力倍增。

当获取信息已经不是交易的障碍时，信息不对称就被商品不对称所取代了。网络的对比、分类等处理信息的功能就自然生长出来了，就像人体神经末梢接收到刺激之后，会自行分类刺激种类并传达给大脑。搜索引擎、网络商城上的比价、类比功能就是很好的例子。

获取信息、处理信息之后，网络便体现了它诱导消费的价值。因为信息变得更易取得，买什么、到哪里买、买多少、哪家好，这些问题都在网络强大的信息处理能力面前迎刃而解，交易成交效率就比传统模式有了很大提升。使用网络信息，彻底改变了如今的市场经济模式。

猎户的新商业模式

如果您能看懂这个故事，那么您一定已经有所成就。

如果您看不懂这个故事，那么您必须读这本书！



在离小镇30天车程的地方，有一片人迹罕至的草原，那儿生活着20000只野羊。当柯索特偶然来到这片草原时，发现了这群野羊。他就琢磨着这将会是一笔很大的财富。于是，他马上回到镇上，用了一个星期聘请了10个猎人，并联络了5家运输公司，这5家运输公司共计拥有40支运输队伍。这10个猎人每人每天能猎得50只羊，每支运输

队每次能运500只羊回镇里。

此外，柯索特还联系好了屠夫、皮货商和羊肉供应商。当野羊被运回小镇后，事先联系好的屠夫会马上将羊分切好，将羊皮和羊肉分别提供给皮货商和羊肉供应商进行售卖。

相较于饲养羊的成本，捕猎羊的成本只占饲养羊的10%。柯索特再以市面价格的8成进行售卖。以此计算，捕猎的获利远远高于饲养业。

西恩佳看到柯索特有这么好的商业模式时，决定效仿。他也开始招募猎人与运输公司。但是由于小镇上的屠夫已成稀缺之态，他又不清楚该如何与各个合作伙伴进行谈判，因此用了两个星期才完成准备



工作。当他将一切准备妥当，兴致勃勃地带领他的猎手和运输队到达草原的时候，却只看见一片野草茫茫。

再来看柯索特，他在还没有打完野羊的时候，已经开始寻找下一块领地。找到的新草原上生活着20000头野牛。于是，柯索特联系了更多的皮货商和牛肉供应商，得到了他们的赞助和支持。同时，他用卖羊赚来的钱购买了更先进的枪和一批带有冰柜的车，雇佣了更多的猎手和运输员，并雇了几个屠夫，把他们都带到了新草原。这一次，柯索特采取了速战速决的策略，5天之内将所有野牛打死，并进行分解、冷藏，一半运回小镇售卖。

而西恩佳，仍然采取了跟随策略。当他确定了柯索特的野牛能赚钱时，他才开着原来的车，赶赴草原。在路上，他遇到了凯旋而归的柯索特的车队。但是他不甘心，还是用了几天时间到了草原。可是，他只看见了一望无际的空旷而美丽的绿茵。

这个故事说明，当一个追随者看到并意识到一个成功的商业模式，

并且企图学习时，他已经落后了4个步骤：

（1）错过了发现新机遇的特定环境：这说明他没有能力捕捉或者没有能力在现有环境中发掘新的模式，缺乏商业敏锐感。

（2）错过了利用当时的资源，研发商业模式的时机。

（3）错过了利用手上现有的资源，把研发的商业模式做成系统的机会。

（4）错过了将新的商业系统成功





投入市场，并获得高额回报的机会。

追随者总是想让探路者付出寻找成本，并观察他们的收益。但是，等追随者看到了探路者的收益之后再开始行动时，他已经什么都抢不到了。跟随和观望是无法超越的，只有切实地在一开始就参与寻找与探路，才能抢占市场先机。

若柯索特发现了第三次商机，那么，西恩佳又将落后几步呢？

目 录

content

当地球有头脑，生意该如何做

猎户的新商业模式

引 读

001

企业到底有几种利润？

到底有什么方法能使企业利润倍增？

第一章 商业的发展

007

网络出现后形成了线上和线下两个世界，商业该如何变化？

在如今激烈竞争的市场中，企业的制胜之道究竟是什么呢？

007



1. 平行对等法则引发的商业机会	015
互联网的发展有规律吗？	
如何去思考今后世界的发展，用怎么样的逻辑去推演今后的世界？	
2. 商品不对称引发的商业机会	021
在信息不对称被替代之时，接下来的将是什么法则统治商业呢？	
3. 企业的制胜之道	031
在如今激烈竞争的市场中，企业的取胜之道究竟是什么？	
第二章 传统企业认识下的误区	033
为什么销售能力、生产能力强的企业仍会失败？	
到底是什么决定企业的收入及利润？	
1. 成本真的能降低吗	040
成本的构成要素是什么？降低成本真的有助于提高利润吗？	

2. 费用真的能降低吗	043
费用的削减真的能够实现收入和利润的增长吗?	

第三章 利润的构成	047
利润到底是由什么构成的呢?	
如何才能使企业利润倍增?	

1. 易售度	053
产品好卖不好卖是由什么决定的?	
产品销售的难易程度有办法预测吗?	
2. 企业的三种利润	057
企业到底有几种利润? 这些利润之间是何关系?	



第四章 企业的三种规模 083

企业的三种规模是什么？这三种规模对企业的利润会有怎样的影响呢？

企业是否需要同时扩大三种规模才能够使得利润翻倍？

1. 战略规模 088

什么是战略规模？

战略的优良正确与否如何影响企业的收入？

2. 经营规模 095

什么是经营规模？

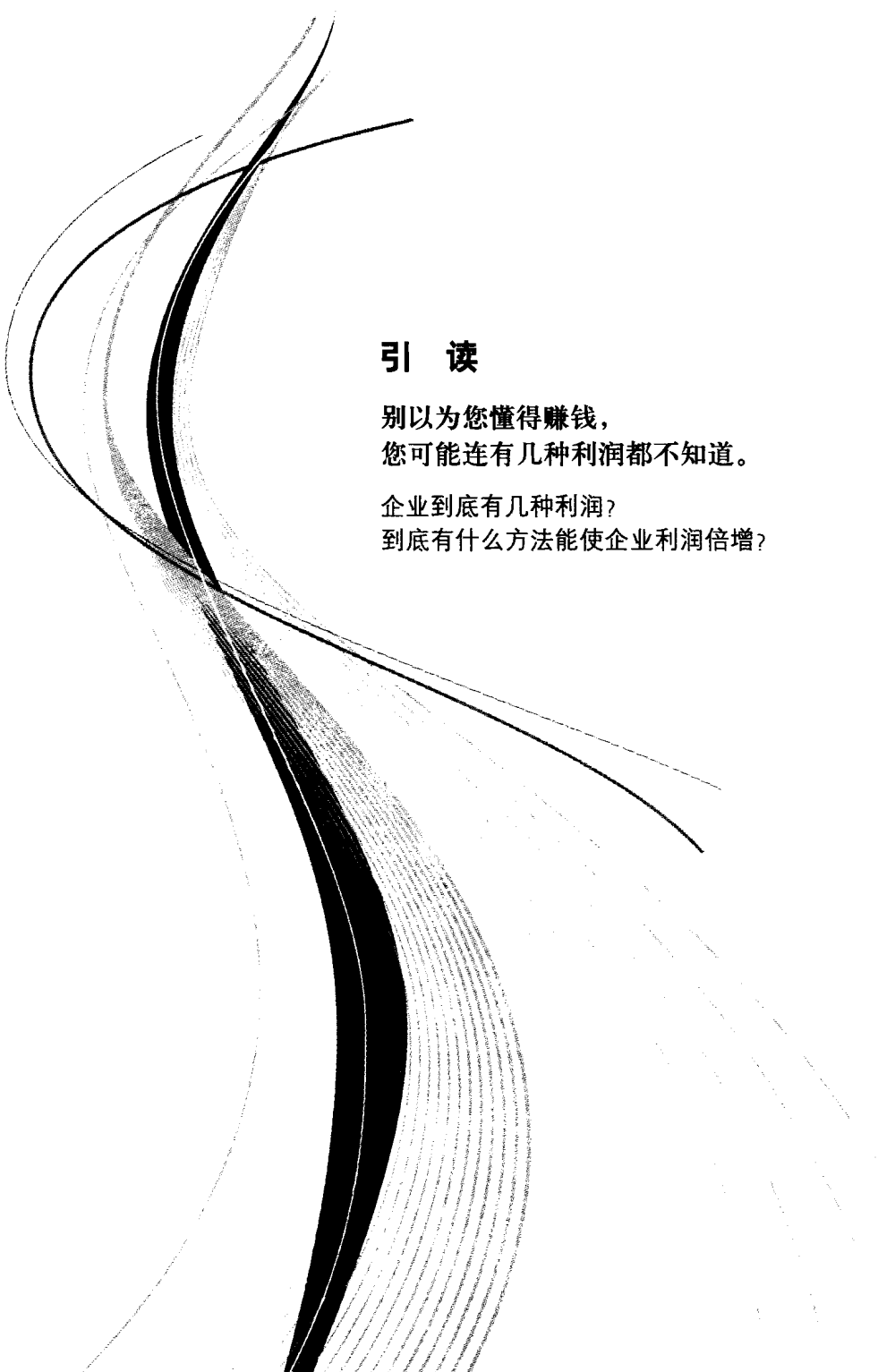
一个企业的经营能力如何影响企业的收入与运营的持久性？

3. 科技规模 099

什么是科技规模？

科技规模是否决定了企业的强大竞争力？

4. 与产品生命周期的关系	102
企业的战略控制点是由什么构成的?	
占有哪些控制点才能充分提升价值?	
如何抢占才能打造出优秀的SOT呢?	
5. 产品生命周期不同阶段的不同应对方式	117
针对企业生命周期不同阶段的特点	
企业在战略、经营、科技方面应如何对应?	
思 考	123

An abstract graphic consisting of several flowing, curved lines that sweep across the page from the top left towards the bottom right. The lines vary in thickness, with some being solid black and others being lighter, creating a sense of movement and depth. The background is white, and the lines are the primary visual element.

引 读

别以为您懂得赚钱，
您可能连有几种利润都不知道。

企业到底有几种利润？
到底有什么方法能使企业利润倍增？

