

科文西方工商管理经典文库

〔信息经济系列〕

Chuck Martin

net future

the 7 cybertrends that will drive your business,
create new wealth, and define your future

电子商业的七大网络趋势

数字化 经济

〔美〕查克·马丁 著

4

中国建材工业出版社 / 科文|香港|出版有限公司
Science & Culture Publishing House [H.K.]

科文西方工商管理经典文库
信息经济系列

数字化经济

—— 电子商业的七大网络趋势

NET FUTURE

[美] 查克·马丁(Chuck Martin) 著
北京科文国略信息技术有限公司 供稿
孟祥成 译
张天赐 校

中国建材工业出版社
科文(香港)出版有限公司

著作权合同登记图字：01-1999-1328 号

图书在版编目 (CIP) 数据

数字化经济 / [美] 马丁著; 孟祥成译. - 北京: 中国建材
工业出版社, 1999. 6

ISBN 7-80090-905-0

(科文西方工商管理经典文库·未来大趋势系列)

I. 数… II. ①马… ②孟… III. 因特网-普及读物
IV. TP393.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 20269 号

Copyright © 1998 by Chuck Martin

Publishing by McGraw-Hill Inc.

中文简体字版权 © 1999 科文(香港)出版有限公司

中国建材工业出版社出版

出版/中国建材工业出版社

科文(香港)出版有限公司

经销/新华书店

批发/中国建材工业出版社发行部

北京科文剑桥图书公司(010)68420599

北京图书馆内 K 栋 1 层 邮编 100081

科文网址: <http://www.wangshang.com>

1999 年 6 月第 1 版

1999 年 6 月第 1 次印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 10 插页: 4 字数: 194 千字

印数: 1-20000 册

定价: 19 元

致 谢

在撰写本书的几个月中,承蒙无数人的关怀与支持,我不胜感激之至。首先感谢那些在网络世界里工作的人——公司总裁、经理和职工,他们贡献了宝贵的时间和深刻的见解,我藉此形成了关于我们所处的网络化世界究竟走向何方的一些观点。

特别感谢颇有建树的新闻记者玛丽·弗雷克斯,她是我长期以来的同事和朋友。作为此书的顾问,玛丽在过去很长一段时间里与我并肩工作。她曾是一位有成就的编辑、作家、撰稿员、顾问和赶时间的人,现在她是一位电子商务研究专家。我向她表示深深的谢意。

McGraw-Hill 出版社的唐·泰德曼、乔丹·格雷厄姆和埃伦·卡拉韦洛审阅了本书书稿并对网络未来面面观一章(第九章)提出了建议,哈里·索姆德戴克与我探讨了未来的经营模式和管理理念,在此我向这些长期以来的朋友和企业家们致以谢意。

我特别感谢纽约 Handshake Dynamics 公司首席执行官劳伦斯·邦尼。他认为,欲在未来互联网络经济中取得成功的企业必须建立良好的技术结构和系统设施;大部分企业还得从头再来。我还要感谢 Desilva & Phillips 公司所属的 Media 投资银行的罗兰·德塞维亚,他提出了电子商务新的评估模式。

我还应该感谢下列这些人: McGraw - Hill 的所有朋友们, 包括出版人费尔·鲁皮儿、编辑贝齐·布朗、宣传主任克劳德·雷摩尔·布多特。他们促成了本书的构思和成型, 更不用说及时推向市场了。Leigh Speakers Bureau 的许多代表使我有机会接触到许多世界大公司和机构, 这对我来说是一个不断学习和分享深刻见解的旅程。

对网络未来面面观一章的创意, 我要感谢斯蒂夫·莫特、克洛尔·佩奇、斯蒂夫·拉森, 他们帮助我权衡了各种想法的优劣。

我深深感谢我的母亲阿格尼斯·马丁和她所给我的永远的鼓励, 同时我怀念我的父亲里奥·马丁, 他们塑造了孩子的未来。

在研究网络未来的过程中, 我们也获益匪浅。我们发现许多东西将会改变, 许多东西将永远不变。因特网不会取代家庭。

我感谢我的家庭、我的两个儿子——9 岁的瑞安和 7 岁的蔡斯, 他们给了我生活的价值、判断和现实的感觉, 他们是我生活的快乐所在。谢谢你们, 瑞安和蔡斯, 你们的耐心和理解使我找到了网络未来和现实世界之间的平衡。我欠债最多的人是我的妻子泰瑞·格兰杰·马丁, 没有她十多年来相濡以沫的支持和家庭的维系, 这本书不可能问世。我衷心地感谢你, 泰瑞。

北京科文剑桥图书有限公司

1. 欢迎您到当地新华书店购买本公司的书。
2. 邮购 单次邮购金额须超过人民币 50.00 元,免邮费。在收到您的订单 3 个工作日内,我公司即平邮发出。如需特快,请另付费。
3. 缺货 如果您所订的书籍在 20 天内仍缺货,我们会马上退款。
4. 换书 您收到的书如有质量问题,我们将免费为您调换。请 10 天之内,将图书和发票一起寄回本部。我们收到退书,将在 3 个工作日内为您换发。
5. 网站 如需更多信息,欢迎进入科文网站 <http://www.wangshang.com>
6. 汇款、联系地址

北京市海淀区白石桥路 39 号 北京图书馆 K 栋一层(100081)

北京市科文剑桥图书有限公司

E-Mail : [kewen @ net china. com. cn](mailto:kewen@net.china.com.cn)

7. 服务热线 010-68415566 转 5504/5505/5509/5511

科文西方工商管理经典文库			
塑造企业形象 101 法	[英]蒂莫西·RV·福斯特	15.00	
口碑营销妙用 101 法	[美]古德弗瑞·哈瑞斯 格里格瑞·哈瑞斯	15.00	
树立干练的专业形象 101 法	[英]埃勒瑞·萨姆森	15.00	
获得更多商机的 101 法	[英]蒂莫西·RV·福斯特	15.00	
获得更多利润 101 法	[英]大卫·李	15.00	
提高顾客满意度 101 法	[英]蒂莫西·RV·福斯特	15.00	
成功的职业经理手册	[英]奈杰尔·李纳克尔	19.00	
企业管理表格手册	英国企业管理协会	45.00	
产品经理手册	[美]林达·高科斯	45.00	
服务业国际化手册	[英]布赖恩·罗瑟瑞	29.00	
赊销管理手册	[英]波特·爱德华	45.00	
美国市场协会顾客满意度手册	[美]阿伦·杜卡	29.00	
成为更出色的经理	[英]迈克尔·阿姆斯特朗	29.00	
24 小时经营计划	[英]罗恩·约翰逊	19.00	

书 名	原 著 者	定 价	备 注
谈判要点	[英]盖温·肯尼迪	29.00	
低费用的市场营销	英国市场协会编	19.00	
优异顾客服务技巧	英国市场协会编	19.00	
秘书如何与老板共事	[英]伊丽沙白·库克	10.00	
老板如何与秘书共事	[英]德布勒·欧科克	10.00	
做出高影响力商务报告	[美]乔伊斯·库布斯 帕特·R. 格雷夫斯	26.00	
外企面试中常见问题(中英文对照)	[美]约翰·凯德	16.00	
叩开外企之门—— 全美 101 份最佳求职简历	[美]杰伊·A. 布洛克	29.00	
中小企业财务管理—— 发展中的控制	[英]科林·科罗	19.00	
减低项目风险	[英]拉尔夫·L. 克莱因 欧文·S. 路丁	18.00	
财务报表分析及案例	[美]S. B. 科斯特斯 盖泽·斯泽罗威	18.00	
不不为赢——如何婉言说不	[美]艾伦·亚瑟罗德/吉姆·杰荷	9.00	
时来运转——有效管理你的时间	[美]艾伦·亚瑟罗德/吉姆·杰荷	9.00	
傲客看招——如何对付难缠的人	[美]艾伦·亚瑟罗德/吉姆·杰荷	9.00	
科文证券点金丛书			
专业投机原理(精装)	Victor Sperandeo	90.00	
混沌操作法	Bitt Williams	22.00	
固定收益证券	Bruce Tuckman	45.00	
股票 K 线战法	Steve Nison	32.00	
科文西方工商管理经典文库(创新企业家系列)			
我愿全世界都买可口可乐	[美]戴维·格里森	36.00	
整合未来	[美]艾尔·努哈斯	26.00	
重组与利润	[英]艾伦·沃德	26.00	
收购与接管	[英]萨姆·沃拉德	36.00	
汉堡王——缔造速食王国	[美]吉姆·W·麦克拉摩	26.00	
我就是好莱坞—— 影视巨子巴里·迪勒传	[美]乔治·梅尔	19.80	
信息就是信息——布隆博格自述	[美]麦克·布隆博格	15.00	
兼并经典——震惊华尔街的 伟恩投资策略	[美]盖尔·迪乔治	36.00	

书 名	原 著 者	定 价	备 注
甜苹果? 酸苹果? — 苹果电脑公司 首席执行官的 500 天	[美]吉尔·阿德里奥	19.00	
信息经济系列			
数字化经济—电子商业的 七大网络趋势	[美]查克·马丁	19.00	
科文西方工商管理经典文库(权威教材系列)			
财务管理分析	[美]罗伯特·C·希金斯	平 30.00	
投资学(上、下)	[美]Haim·Levy	平 98.00	
金融案例(上、下)	[美]Kester	平 98.00	
管理会计学(上、下)	[美]Con. R. Hansem Maryanne. M. Mowen	平 128.00	
市场营销管理—课文和案例(上、下)	[美]Quelch Dolan	平 98.00	
产品管理	[美]唐纳德·R·莱曼 拉塞尔·S·温纳	平 50.00	
科文健康文库(健身美容系列丛书)(大 32 开)			
八分饱策略	张博平 编译	9.00	
美肤新主张	乔 娅 编译	9.00	
年轻十岁不是梦	冷 新 编译	9.00	
倦怠后的放松	陶天雅 编译	9.00	
上班族体检	李 恒 编译	9.00	
肠胃美容术	林如慧 编译	9.00	
向美看齐	穆 兰 编译	9.00	
腰腿好轻松	施东宇 编译	9.00	
科文健康文库(中老年健康译丛)(32 开)			
老年生活的软着陆	东京都老年综合研究所	7.00	
中老年健康与饮食	东京都老年综合研究所	7.00	
怎样才能健康长寿	东京都老年综合研究所	7.00	
老年性痴呆	东京都老年综合研究所	7.00	
痴呆患者的看护	东京都老年综合研究所	7.00	
中老年人血压变化	东京都老年综合研究所	7.00	
中老年骨质疏松	东京都老年综合研究所	7.00	
中老年糖尿病	东京都老年综合研究所	7.00	
失禁的原因和对策	东京都老年综合研究所	6.50	

书 名	原 著 者	定 价	备 注
健康的生活和运动	东京都老年综合研究所	6.50	
中老年人脑的变化	东京都老年综合研究所	6.50	
中老年白内障	东京都老年综合研究所	6.50	
中老年肿瘤	东京都老年综合研究所	6.50	
中老年免疫力的变化	东京都老年综合研究所	6.50	
中老年牙齿与健康	东京都老年综合研究所	6.50	
中老年人怎样用药	东京都老年综合研究所	6.50	
科文健康文库(癌知识系列)(大 32 开)			
最新治癌全书— 癌的早期发现与治疗	[日]小川一诚	38.00	
征服癌基因—人类与癌的最后一战	[日]黑木登志夫	9.00	
人为什么得癌—远离癌症的患告	[日]黑木登志夫	15.00	
得了癌怎么办—患者及家属必读	陈欣 周正等	9.00	
科文健康文库(糖尿病系列译丛)(大 32 开)			
202 个小窍门— 糖尿病患者最想知道的	美国糖尿病协会	15.00	
糖尿病速查手册	美国糖尿病协会	15.00	
女性与糖尿病	[美]劳琳达·M. 波莱尔	15.00	
糖尿病权威指南	美国糖尿病协会	29.00	
科文健康文库(西方家庭养育良策丛书)(大 32 开)			
0—18 个月的婴儿游戏	[日]石田芳虹	15.00	
0—15 岁孩子的智力激发方法	[英]约翰·弗雷曼	15.00	
6—13 岁孩子的教养良策	[美]艾琳·刘	9.00	
婴幼儿喂养百事通	[香港]邹春 杨紫霞	15.00	
婴幼儿疾病家庭防治百事通	[香港]邹春 杨紫霞	15.00	
科文健康文库(美国医生对患者的建议)(大 32 开)			
高血压	[美]兰登·M. 祖斯曼	9.00	
抑郁症	[美]卡尼·S. 陈	15.00	
结肠直肠癌	[美]罗曼·苏恩	9.00	
心脏病	[美]威廉姆·约恩	9.00	
消化性疾病	[美]阿兰·普斯曼	15.00	
哮喘病、过敏反应和食物敏感症	[美]阿兰·普斯曼	15.00	
科文健康文库(综合部分)			
来自长寿之国的报告	东京都老年综合研究所	78.00	精 16 开

书 名	原 著 者	定 价	备 注
家庭医疗百科	[美]Neil Baum	120.00	精 16 开
快感	[日]大木幸介	15.00	
天规	英夫 著	12.00	
误区	[美]道格拉斯·H·鲍维尔	15.00	
英语关键词系列(98 年获英国“爱丁堡公爵奖”)			
商业英语关键词	[英]Biu Mascull 著	23.00	
科技英语关键词	[英]Biu Mascull 著	27.00	
传媒英语关键词	[英]Biu Mascull 著	23.00	
台湾赚钱之神丛书(大陆首版(大 32 开软精装))			
邱永汉—理财秘诀	邱永汉	10.80	
邱永汉—赚钱自传	邱永汉	12.80	
邱永汉—谈赚钱秘诀	邱永汉	12.80	
邱永汉—谈创业之道	邱永汉	14.80	
邱永汉—股票之门	邱永汉	12.80	
萨特长篇小说《自由之路》			
不惑之年·自由之路第一部	让·保尔·萨特	平装28.00	
		精装38.00	
缓期执行·自由之路第二部	让·保尔·萨特	平装28.00	
		精装38.00	
痛心疾首·自由之路第三部	让·保尔·萨特	平装28.00	
		精装38.00	

目 录

致谢

第一章 引言:电子商务革命

问题的关键.....	(2)
网络的演变.....	(3)
七种网络趋势.....	(4)
关系网络	(6)
因特网:顾客关系	(6)
内部网:职工关系	(7)
外部网:供应商—分销商—合作伙伴关系	(7)
世界的冲突:新与旧的融合	(8)
和解的时代.....	(9)
企业	(9)
顾客.....	(10)
技术与人	(11)
180度效应	(12)
变革的阻力	(13)
网络未来的关键性成功要素	(14)

第二章 网络经济成为主流经济

网络经济为什么会成为主流经济	(17)
一笔好买卖!	(18)
细化产品	(20)
加入电子消费者行列	(21)
行为的调整与变化着的期望	(22)
主流化的网络经济改变了什么	(24)
贸易随处进行	(24)
角落里的竞争	(25)
与我无关!	(26)
新华尔街	(27)
新式经纪人或新式银行?	(32)
跨越渠道	(34)
沟通渠道	(35)
电子贸易与现实世界的连接	(36)
零售与电子世界的连接	(37)
电子贸易世界中的禁条	(38)
走到另一面去	(40)
趋于融合的世界	(43)
扩大经营	(46)
唯网独尊	(47)
电子化的一切	(48)
电子音乐	(48)
电子旅游	(49)

电子货币	(50)
电子汽车	(50)
电子食品	(50)
电子邮票	(51)
电子相片	(51)
电子烤炉	(52)
电子妈妈,电子馅饼	(52)
网络的后果	(52)

第三章 网络化的劳动力大行其道

职务革命	(56)
管理队伍的非干预化	(61)
数字化管理的新法则	(64)
新的责任	(65)
业绩管理	(67)
巨大的非连网一族	(70)
在线评估	(72)
电子邮件个性种种	(75)
在家中上班;上班时干家务	(76)
虚拟经理	(79)
找工作	(83)
公司商店	(85)
作为出版人的公司	(90)
作为广播电台的公司	(96)
你的公司劳动力的上网状况如何?	(97)

公司面临的选择 (98)

第四章 开放式公司的出现

出击! (99)

对外开放..... (101)

花店网络..... (102)

卡车司机网络..... (104)

新市场、新方法 (108)

把人人都拉到同一网页上..... (112)

自助战略..... (113)

 作为职工的顾客 (115)

 作为付款人的顾客 (119)

 对政府的要求 (120)

 香水效应 (124)

 其他渠道的变革 (126)

 顾客就是企业 (130)

 他们何时能像读书一样看你 (131)

谁来主导? (134)

第五章 产品商品化

核心资产边缘化..... (136)

资产成为亏损大户..... (139)

买卖双方的新规则..... (142)

 动态定价 (143)

卖方的优势	(144)
“我拍卖什么?”	(146)
实时需求的聚集	(151)
瞬息万变的价格	(153)
“但我交了钱……”	(155)
公司拍卖	(156)
自动化的讨价还价	(162)
固定价格的终结:是因是果?	(163)
跳蛙	(164)

第六章 顾客数据化

“影子武士”	(167)
顾客数据的途径	(168)
市场新途径	(169)
顾客数据化后的营销方式	(175)
分配营销	(175)
优先营销	(176)
对话营销	(177)
数据推动企业发展	(183)
数据开采,您准备好了吗?	(186)
顾客产品化	(187)
顾客的价值几何?	(188)
新时代的工具	(189)
协作转移	(191)
成为企业动力的顾客数据	(194)

新型顾客·····	(195)
三维顾客·····	(196)
利用客户知识·····	(203)
正确看待影子武士·····	(205)

第七章 经验社团的兴起

积累经验成为专家·····	(207)
名声的传播·····	(209)
快捷即时的消息社团·····	(210)
聊天公司·····	(212)
来聊天吧·····	(214)
三城记·····	(215)
半边天网络·····	(216)
家庭网吧·····	(218)
普通人的权利·····	(220)
你的网络就是网络·····	(223)
企业社团·····	(223)
同事——同事·····	(223)
同行——同行·····	(225)
上司——同事·····	(226)
量化时机·····	(228)
利用经验社团·····	(231)
社团调查·····	(231)
与现有社团相契合·····	(234)
在员工中发展经验社团·····	(234)

个人社团	(237)
朋友——朋友	(237)
严谨的家庭社团建设者	(241)
网络未来时代建立社团的 10 条规则	(242)
新型社团的诞生	(244)
数字化的一代	(247)

第八章 学习成为一个实时、全实的过程

随时学习	(251)
欢迎加入网络大学	(253)
网络校园	(256)
及时学习	(259)
虚拟的自我激励型学习者	(262)
自动化大学	(263)
协作学习	(264)
未来的培训员	(268)
你的教室是网络未来教室吗?	(269)
业余教育	(270)
包罗万象的大学	(273)
金融大学	(273)
技术培训大学	(273)
公司大学	(274)
消费者大学	(274)
在线培训大学	(275)
研究生大学	(275)