



荆涛
著

新商业逻辑 思考改变世界

NEW BUSINESS LOGIC
THINKING CHANGE THE WORLD

一句话体现商业模式，一句话讲出商业本质。

 中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

非外借



新商业逻辑

思考改变世界

荆涛 著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新商业逻辑: 思考改变世界 / 荆涛著. —北京: 中国财富出版社, 2018. 10

ISBN 978 - 7 - 5047 - 6774 - 5

I. ①新… II. ①荆… III. ①商业模式 - 研究 IV. ①F71

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 239992 号

策划编辑 谢晓绚

责任编辑 张冬梅 周 畅

责任印制 梁 凡

责任校对 孙会香 卓闪闪

责任发行 董 倩

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227588 转 2048/2028 (发行部) 010 - 52227588 转 321 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 6774 - 5/F · 2947

开 本 710mm × 1000mm 1/16 版 次 2019 年 1 月第 1 版

印 张 12.25 印 次 2019 年 1 月第 1 次印刷

字 数 169 千字 定 价 45.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

前言

有人认为：一句话就能改变人的一生！这看似有些绝对，但是如果这句话有预见性、符合逻辑，那它可能真会改变人的一生。

有一个叫索玛的妇人，从小并未接受过正规的教育。在当地，妇女只需要待在家里相夫教子，完全不需要外出工作应酬。后来索玛结了婚，嫁给了一位老实巴交的鞋匠。

索玛给鞋匠生了一儿一女，鞋匠也沉浸在幸福的家庭生活之中。鞋匠工作非常努力，生意也越来越好。当一切按照既定的方向前行时，鞋匠开始整日咳嗽，后来被确诊为肺癌晚期。这个结果对索玛和她的两个孩子而言，无疑是晴天霹雳。

鞋匠停下了工作，住进了医院。由于没有收入且花钱如流水，这个家庭陷入了巨大的困境。鞋匠看着愁苦交加的索玛说：“带着孩子走吧，找个好男人！”索玛只是深情地抚摸着丈夫的脸说：“如果我现在走了，就会后悔一辈子。”

从那时起，索玛产生了想法：成为鞋匠和商人。她晚上照顾丈夫，白天钻进鞋匠铺里面“叮叮当当”地敲个不停。有人劝索玛放弃。索玛没有理睬，因为她想起祖母曾说：“男人能够做到的，女人也能够做到！”

索玛是个新手，对于新手而言，做鞋这类工匠活儿实在是太难了。为了扛起整个家庭，索玛晚上照顾鞋匠时，也会拿着她的“作品”让自己的

丈夫给予专业指导。她痴迷于自己的工作，即使手上磨出了血泡也不在乎。鞋匠非常惊讶，自己的妻子竟然能够做出一双麂皮靴子。鞋匠把自己的做鞋技巧传授给她，并叮嘱她时刻注意身体。

索玛的做鞋技术越来越好，不到半年时间，她就可以制作出非常漂亮的鞋子。索玛的努力得到了回报。一位叫苏珊娜的贵族夫人喜欢上了索玛的鞋子，于是高价预订了十双宴会鞋以满足她不同的交际活动。在贵族夫人苏珊娜的宣传下，索玛成了名人，客人源源不断地找上门来。索玛凭借一句话，让丈夫的鞋匠铺恢复了往日生机，自己也成了小镇上唯一一个能够扛起家庭重担的女人。

这样的坊间故事多到数不过来，它们如同点点星光，潜移默化地改变了人们的思维。索玛的创业故事也展示了一种商业思维，即坚持不懈地努力才能通往成功之路。现实中，凭借“一句话”式的商业思维取得成功的公司不胜枚举。有一家快递公司，凭借一句“上帝给了你无数秒，而你需要认真对待每一秒”，把“珍惜上帝的时间”当成座右铭。“以最快的速度将快递送到客户手里”是这家快递公司的经营理念。凭借这个理念，这家快递公司迅速成长，后来成为世界闻名的快递行业巨头。一句话不仅能够改变人生，还能改变一种商业模式。从经典中感悟力量，从真理中找到钥匙，就可以开启人生之旅、商业之旅。

与此同时，笔者非常感谢中国财富出版社以及本书编辑对本书的鼎力支持。有你们的帮助，本书才得以与读者朋友尽快见面！

荆 涛

2018年12月

目 录

PART 1 商业思维改变世界

1. 一种收入变成多种收入 // 3
2. “传奇思维”与“传说思维” // 5
3. “想好了再干”与“边干边想” // 8
4. 公司有两个客户：消费者和投资者 // 11
5. 生活带来的商业思维 // 12
6. “思想升维”与“执行降维” // 13
7. 商业模式：可以变得更好 // 16
8. “撬动地球”的大局思维 // 19
9. 新思维：跳出商业看商业 // 22
10. 成功的商业秘诀：找个对手 // 24
11. 胜利属于“游戏制定者” // 27
12. 商业最大的成本：时间 // 29
13. “不按规矩出牌”的智慧 // 32
14. 老板最重要的工作：思考 // 34
15. 可怕的“贫穷意识” // 37
16. 看清世界的“上帝视角” // 39

17. 好产品不等于好公司 // 42
18. 可塑性商业思维 // 45
19. 商业模式是一套完整的逻辑 // 47
20. 商业“适者生存”法则 // 50
21. 懂“消费哲学”才能创造消费 // 53

PART 2 商业模式改变世界

1. 从“游戏结束”到“游戏开始” // 59
2. 商业奇迹：“可复制的逻辑” // 61
3. 商业模式是“落地科学” // 64
4. 合法时代下的暴利模式 // 67
5. 商业模式：逻辑与思想 // 69
6. 大项目分拆，小项目重组 // 72
7. 好产品决定好营销 // 75
8. “抱团取暖”的生存之道 // 78
9. 百年老店的“超越式”传承 // 80
10. 商业模式本身就是作品 // 82
11. 无法模仿的“成功商业模式” // 85
12. 跨界模式：把不相关的放在一起 // 88
13. 模式不对，努力白费 // 90

PART 3 商业方法改变世界

1. 赚钱：难者不会，会者不难 // 97

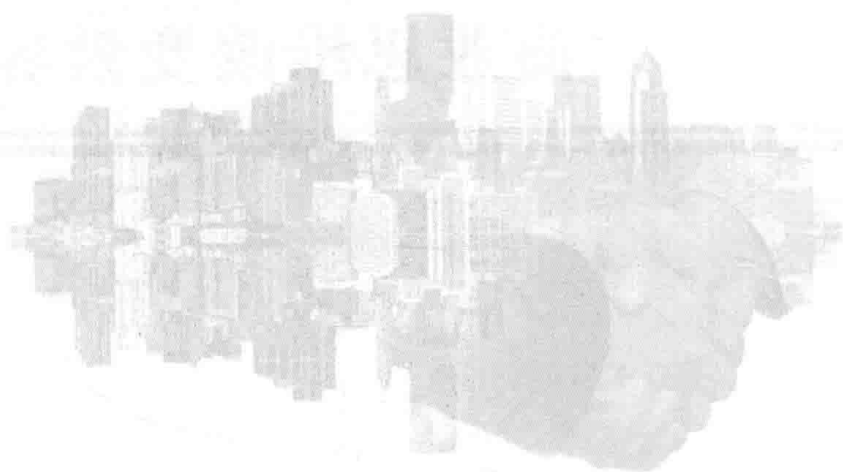
2. 不用蛮劲用巧劲的商业做法 // 99
3. 成功秘诀：整体大于部分之和 // 102
4. “霸权管理”与“授权管理” // 104
5. 资源的“聚沙成塔”效应 // 107
6. “借鸡下蛋”与“资源整合” // 109
7. 价值倍增的两大绝招 // 112
8. 积攒现金：上家铺货、下家预付 // 114
9. 客户是极佳的推广人员 // 116
10. 赚小钱靠做事，赚大钱靠造势 // 119
11. 工作方法比“去工作”重要 // 122
12. 公司的两大任务：圈人、分钱 // 124
13. 分钱是格局，会分是智慧 // 127
14. “治百病”的商业逻辑 // 129
15. 商业决策的重要依据：反馈 // 132
16. 赚钱不如值钱的法则 // 134
17. 目标决定方法 // 137
18. 找到客户的首要诉求 // 140
19. 寻找顾客中的同路人，释放顾客孤独感 // 142
20. 好产品 = 客户感动 + 推荐 // 145

PART 4 商业心态改变世界

1. 商业创新：我们要有时代感 // 151
2. “以你为出发点”的换位 // 154
3. 局内与局外：见识比知识重要 // 156

4. 换个角度看商业世界 // 159
5. 停止也是一种智慧 // 161
6. 用对时间做对事 // 164
7. 摆正心态做对事 // 166
8. 坚定的成功人生哲学 // 168
9. 相比方法，行动更重要 // 171
10. 商业是想象力，结果是执行力 // 173
11. 拥抱变革的开放心态 // 176
12. 好心态决定金钱高度 // 178
13. 赚钱的“三大境界”与“三大心态” // 181
14. 从目标到结果 // 183
15. 生活形式决定商业形态 // 186

PART 1
商业思维改变世界



1. 一种收入变成多种收入

[战略点睛] 一次性收入变成持续性收入，一种收入变成多种收入，一个维度变成多个维度。

对于一个普通人而言，有一份稳定的工作和收入，能够照顾自己的家庭，就是一种非常好的生活状态。大多数人对幸福的定义是家庭和睦、衣食无忧。但是对于那些经商的人而言，单一的收入并不是他们追求的结果。曾经有一位哲人说：“能够横跨多个维度的人，才是一个有生命价值的人。”每个人都希望自己有“多路进财”的能力，想要实现这个目标却非常难。

有一个人，他叫孙长贵。孙长贵一家都是农民，农民的生活是清苦的，收入来自脚下的土地，只有努力劳作才能过上像样的日子。对于孙长贵而言，这种“地里讨食”的生活他已经过够了。于是他南下去深圳打工，成了深圳数以百万计的打工仔中一张普通的面孔。

虽然只是打工，但是孙长贵见了世面。除了辛勤的工作之外，他已经不满足自己的“单一收入”。他认为：如果只是打工拿工资，等到退休，恐怕还是这样的状况。改变自己的思维，势在必行！当他意识到自己不能够进一步提高收入的时候，他选择自学。通过自学，他掌握了几门技能。比如，他学会了电工的本领，考取了电工证。许多

人认为电工这一职业不足以改变他的生活现状。孙长贵却不这么认为，他说：“技多不压身，有了技术，才有可能改变自己的现状。”

孙长贵所在的公司是一家电子元件加工公司，高级电工也是公司急缺的人才之一。后来，孙长贵凭借自己的这项技能实现了“大翻身”，成了公司的技术骨干。孙长贵的月工资由 3500 元提高到 15000 元仅仅用了两年半的时间。

后来，孙长贵还通过社会培训掌握了管理、会计、财产分配等诸多知识。用“知识”全副武装了自己的头脑，这也开始让他有了“多路进财”的本领。孙长贵辞掉深圳的工作，选择回老家创业。他有一个梦想，就是成立一家土特产公司，将家乡的土特产卖到全国各地。

除此之外，孙长贵之前所学的会计、资产分配等知识也让他发现了新的投资领域。随着众筹网站的兴起，他有了成为投资人的念头。于是他注册成为一名投资人，把资金投资给有梦想、有能力、有创意的初创公司。通过投资入股的方式，他成为一名优秀的投资者，仅股权投资的年收益就高达几十万元。值得一提的是，这样的收入并不是一次性的，而是持续性的。

孙长贵，一个曾经的农民，借助创业、理财、投资等方式实现了“多路进财”、多维度进财，这也给广大志在“多路进财”的人树立了榜样。

孙长贵是故事中的人物，并不新鲜，也非发人深省的鸡汤励志人物。现实中，这类“多路进财”的人物还有很多。以故事为例，我们可以找到“钱生钱”的五种途径。

第一种途径是通过金融理财等方式，对个人资产进行有效配置。比如购买银行的相关产品，购买商业理财型保险、基金，进行贵金属投资等。

第二种途径是通过房产进行增收，比如购买住房、商铺、写字楼，借助出租获得持续性收入。

第三种途径是通过知识产权进行持续增收，比如图书、音像制品的版权，产品专利等。

第四种途径是通过各种租金等方式进行持续营收，比如汽车租赁等。

第五种途径是通过创业投资的方式获得收益，比如通过打造商业模式，借助产品、服务、品牌等持续获利。

如今，“钱生钱”的方法和途径有很多。只要人们提高自己的学识和眼界，坚持科学、正确的商业投资理念，就能够实现持续进财、多维度进财。

而在企业中，销售产品可以获取收入、招募代理商可以获取收入、加盟招商可以获取收入、企业融资溢价可以获取收入，企业也要给自己打造多种收入来源。

企业的老板更要懂得这个道理，以及产品买卖、产品增值、品牌溢价、加盟连锁、供应商代理商之间的差价、资本增值、规模效应等。如果一家企业能同时研究好这些，把原来的一次性收入变成持续性收入、一种收入变成多种收入，其发展将不可限量。

2. “传奇思维”与“传说思维”

〔战略点睛〕 要么成为传奇，要么成为传说，怕的是“传都没人传你”。

世界上有两种人名声在外，一种是传奇人物，一种是传说人物。传奇人物通常有非常高的知名度，更有人难以超越的成绩，比如有着经营之神之称的松下幸之助就是一位传奇人物。传说人物，比传奇人物更加传

奇，甚至是坊间里的神秘人物。武侠小说里，那些神龙见首不见尾的武林高手就是传说人物。

亚马逊的创始人杰夫·贝佐斯就是一个商界传奇，与史蒂夫·乔布斯一样，他也有着并不完美的童年记忆。

杰夫·贝佐斯的生父是一个游手好闲的家伙，在一个缺失父爱的家庭里生活，杰夫·贝佐斯多半也会成为一样的人。幸运的是，杰夫·贝佐斯有一位疼爱他的母亲。杰夫·贝佐斯的母亲叫杰奎琳，婚后杰奎琳认识到了杰夫·贝佐斯生父的本性，离开了他，并于1968年嫁给了杰夫·贝佐斯的继父米格尔·贝佐斯。

杰夫·贝佐斯并没有因为父母离异而变得消沉，反倒越来越优秀。高中时期的杰夫·贝佐斯已经是一名优秀的学生，且拥有非常棒的口才。通过自己的努力，他终于如愿以偿，成为美国名校普林斯顿大学的一名学生。有人说：“能够进入名校的人，如同踩到成功的电梯上。”很显然，许多传奇人物都是如此。热爱学习、热爱生活、始终保持着积极的心态，甚至是满怀感激，这些优异的品质恰恰是决定一名传奇人物的关键因素。

毕业后的杰夫·贝佐斯在万花筒般的纽约城从事金融工作，并且拥有了较为稳定的收入，一切都朝着好的方向发展。但杰夫·贝佐斯是一个耐不住寂寞的人。他想要开一家书店，很显然图书可以为人们带来知识，知识又可以反哺经济。与此同时，互联网时代也刚刚拉开帷幕。杰夫·贝佐斯表示：当时，自己发现互联网使用量以每年2300%的惊人速度增长，自己之前从未见过或听过增长如此迅速的事物，因此非常兴奋，能够去创建现实世界中不存在的东西——一家涵盖几百万种图书的网上书店。

对于当时的社会来讲，在网上开书店是极具挑战性的尝试。“挑战不可能”似乎也是传奇人物的共同特点。难能可贵的是，在听到杰夫·贝佐斯这个疯狂的想法后，他的妻子不但没有反对，反而鼎力支持他。

创业初期，杰夫·贝佐斯只是在自己的网站上卖书，并没有涉及其他商品。随着网站点击率的攀升，他逐渐上架其他商品，比如音像制品等。随着上网购物的消费者越来越多，亚马逊网站逐渐成了综合性的购物网站，范围涉及图书、电器、服装、家居等。到了后来，有人甚至将亚马逊与零售巨头沃尔玛相提并论。

如今，杰夫·贝佐斯建造的亚马逊商业帝国市值超过 3000 亿美元，其个人身价也位于世界富豪排行榜前列。著名杂志《哈佛商业评论》对杰夫·贝佐斯的评论是——他发明了一种新的商业哲学。

经历过杰夫·贝佐斯这样传奇经历的人少之又少，甚至可以用“稀缺”来形容。许多人都想成为传奇人物。但是想要成就传奇，躺着做春秋大梦可不行。以杰夫·贝佐斯为例，我们要学习他身上的三种优秀品质。

第一，目光长远。

俗话说：“放长线钓大鱼。”如果我们只是把眼界停在自己的脚下，就无法走上未来之路。很显然，杰夫·贝佐斯是一个目光长远的人，他自创建亚马逊以来就奉行一个哲学：用户至上。互联网时代，用户至上法则不仅可以助人成功，更是一种真理。有人说：“只有坚持真理的人才能成为传奇。”坚持真理，不也是一种目光长远的表现吗？

第二，重视体验。

体验，是一种亲自感受的过程。体验是一个动词，它需要一个人付出实际行动。体验还是一个名词，它代表着一种极致感受，良好的体验会提

升一个人的愉悦感。很显然，杰夫·贝佐斯将动词体验与名词体验都夯实到位了。他一方面通过自己的体验去感受世界的变化，另一方面则想尽办法为用户提供极致的体验和享受。

第三，持续循环。

古人言：“流水不腐，户枢不蠹。”这句话就是让我们寻求一种循环。杰夫·贝佐斯的亚马逊是一个循环装置，有资金链的循环、执行力的循环、产业链的循环等。坚持打造“循环商业模式”是亚马逊成功的关键，同样也是杰夫·贝佐斯的经营哲学之一。

小微企业或者个体经营者要善于制造话题，让用户主动传播。开一家物美价廉的店是应该的，学会制造一些话题更能如虎添翼。比如可以营造“这里的饭吃出过钻戒”“某饭店是最适合请客的地方”“那里的衣服都是网红服装”等话题。从某个角度来讲，只有我们掌握了传奇的塑造方式，自己才能够成为传奇。学习比致敬更重要！

3. “想好了再干”与“边干边想”

[战略点睛] “想好了再干”，还是“边干边想”？

“想好了再干”与“边干边想”，是完全相反的两种行事方式。我们可以用“凡事预则立，不预则废”来形容“想好了再干”，貌似这种行事方式更具计划性。“边干边想”似乎也有实践的意义，通过实践总结经验教训，是一种“摸着石头过河”的大胆行为，似乎也能够带来巨大的成功。因此，我们应辩证思考这两种行为的积极因素，并将二者进行结合。

有一位年轻人叫约瑟夫，他有一个梦想，他想要拥有一家自己的创意公司。他擅长绘画，并且在设计大赛上获过金奖。种种成绩表