

商业模式——重要伙伴

产品名称	商业模式——重要伙伴
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

重要伙伴构造块用来描述让商业模式有效运转所需的供应商与合作伙伴的网络。

企业会基于多种原因打造合作关系，合作关系正日益成为许多商业模式的基石。很多公司创建联盟来优化其商业模式、降低风险或获取资源。

我们可以把合作关系分为以下四种类型：

- 1.在非竞争者之间的战略联盟关系；
- 2.竞合：在竞争者之间的战略合作关系；
- 3.为开发新业务而构建的合资关系；
- 4.为确保可靠供应的购买方—供应商关系。

我们还应该考虑这些问题：

谁是我们的重要伙伴?谁是我们的重要供应商?

我们正在从伙伴那里获取哪些核心资源?

合作伙伴都执行哪些关键业务?

以下三种动机有助于创建合作关系:

1.商业模式的优化和规模经济的运用

伙伴关系或购买方—供应商关系的zui基本的形式，是设计用来优化资源和业务的配置。公司拥有所有资源或自己执行每项业务活动是不合逻辑的。优化的伙伴关系和规模经济的伙伴关系通常会降低成本，而且往往涉及外包或基础设施共享。

2.风险和不确定性的降低

伙伴关系可以帮助减少以不确定性为特征的竞争环境的风险。竞争对手在某一领域形成了战略联盟而在另一个领域展开竞争的现象很常见。例如，蓝光——一种光盘格式，由一个世界领先的消费类电子、个人电脑和媒体生产商所构成的团体联合开发。该团体合作把蓝光技术推向市场，但个体成员之间又在竞争销售自己的蓝光产品。

3.特定资源和业务的获取

很少有企业拥有所有的资源或执行所有其商业模式所要求的业务活动。相反，它们依靠其他企业提供特定资源或执行某些业务活动来扩展自身能力。这种伙伴关系可以根据需要，主动地获取知识、许可或接触客户。例如，移动电话制造商可以为它的手机获得一套操作系统授权，而不用自己开发。保险公司可以选择依靠独立经纪人销售其保险，而不是发展自己的销售队伍。