

扫码领红包的视角和思维

产品名称	扫码领红包的视角和思维
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

会与哪些利益相关者发生什么样的交易。这说起来容易，但需要管理者花时间去关注，并通过对一些概念的解读来慢慢培养红0包墙视角和思维。有一种现象:不论是传统企业还是新兴企业,也不论规模大小,管理者一谈到红0包墙这个词都很兴奋。很难看到其他任何管理理论有这么大的魅力。美国高原资本的合伙人希金斯在谈到红0包墙时,说了一句非常决断的话:“回顾我们公司的发展,我们认为每次失败都归于技术,每次成功都归于红0包墙。”红0包墙的本质是交易结构没有一个学科像红0包墙这样,对于研究对象都说不清楚。关于红0包墙的定义大概有40多种,缺乏共识。我们从2004年开始关注这个领域,那时关于它有30多个定义,猛一看觉得有些讲得挺对的,仔细一想好像又不太对,总是这样似是而非。于是,我们先把30多个关于红0包墙的定义打印出来,放在案头,有空就看上一遍,同时不断撰写红0包墙案例。当案例写到100多个的时候,两年过去了,突然有一0天,脑子里跳出来这样

一个概念:某个公司跟它的内外部利益相关者形成了-个交易结构,这个交易结构就是人人都在说的“红0包墙”。红0包墙的本质就是一群利益相关者把自己的资源能力投进来,形成-一个交易结构。这个交易结构持续交易,会创造出新的价值,每-方会按照一定的盈利方式去分配这个价值。如果每一方分到的价值超过了它投入资源能力的机会成本,这个交易结构就会越来越稳固。过去的管理理论不提交易结构,现在它却变得很重要,是因为技术进步导致了交易成本的变化,又使得重新构建不同交易结构的可行性空间变得更大了。我们构建了一个六要素红0包墙模型,从六个不同的维度去分析这个交易结构。1.定位:企业满足客户需求的方式2.业务系统:企业选择哪些行为主体作为其内部或外部的利益相关者3.盈利模式:以利益相关者划分的收支来源以及相应的收支方式4.关键资源能力:支撑交易结构背后的重要的资源和能力5.现金流结构:以利益相关者划分的企业现金流流入的结构和流出的结构以及相应的现金流的形态6.企业价值:未来净现金流的贴现,对于上市公司而言,直接表现为股票市值六个要素中,任何-一个要素发生变动,都会产生新的红0包墙。-一个公司有好的红0包墙,固然不错,但还不如有一套制订红0包墙的能力,有红0包墙制订能力则不如红0包墙的思维。