

## <<高通方程式>>

### 图书基本信息

书名：<<高通方程式>>

13位ISBN编号：9787115137845

10位ISBN编号：7115137846

出版时间：2005-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：莫克

页数：245

字数：266000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<高通方程式>>

### 内容概要

本书讲述了一个来自圣迭戈的小公司如何翻新了无线通信业并带给市场一种全新的体验。这不是一本技术指南，而是一部传奇。

读过它，不论是对通信业了解甚多还是对这个行业没有什么认识的人都会得出结论，高通的成功得益于它的坚持不懈和创新。

本书分为两个部分，并且设想读者对高通公司的业务和无线通信技术大体上没有什么了解。

第一部分记录了公司如何抓住了一个根本性的通信概念，并且成功地将它商业化。

第二部分讲述了造就高通今日辉煌的几个业务的重要特点。

高通既开创了一种技术，又借助着这些技术的优势使自己从一个技术作坊成长为财富500强公司之一。

本书就高通的团队如何成功地做到了这一点，为读者提供了一个总体的观察。

## <<高通方程式>>

### 作者简介

戴夫·莫克是无线通信行业资深工程师兼顾问，他的文章广泛刊登于网络和平面媒体上，包括THE FEATURE、UNSTRUNG和THE MOTLEY FOOL等。

他还编著了《推开无线之门》一书。

莫克先生现居住在加利福尼亚州的布雷森沙。

## &lt;&lt;高通方程式&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 基本技术解决方案第一章 神魂颠倒, 自动钢琴, 鱼雷发端: 第二次世界大战至20世纪60年代中期 3·扩频之母 4·军事应用 8·朋友及同事 10·现代通信理论之父 12第二章 从Linkabit到高通起步与重来: 20世纪60年代中期到80年代末期 14·只做咨询工作 14·下一步做什么? 18·专注于技术 24·互惠伙伴关系 26·扫除障碍 28·新高通成型 29第三章 蜂窝兴隆的开始20世纪80年代, 新商业应用的产生 31·接触蜂窝的潜能 34·新蜂窝的兴隆期 35·模拟广播模式 37·面临容量问题 39第四章 从蜂窝走向数字化20世纪80年代末, 第二代技术兴起 42·新边界 44·打破所有规则 45·战胜不可能 47·支持一个美丽新世界 50·一叶落而知天下秋? 52第五章 破局移动通信行业1989年, 高通搅局 53·理论可行并不等于成功 55·功率控制迎刃而解 56·软切换横空出世 58·杀手级联合 59·临门一脚 60第六章 将CDMA推向大众市场1989年底, 转折点出现 62·鸡尾酒晚会模型 63·如何使CDMA更上一层楼? 65·运营商如何获益 65·最终消费者如何获益 66·顾问团的评判 67·事实证明了一切 69第七章 新技术绝对不会自我推销1989~1991年, 赢得信任 72·从西部到东部再到..... 72·挺进韩国 74·定制ASIC的开发 77第八章 开创通用接口1990~1991年, 设计与测试攻坚 79·不能只是销售承诺 81·网络容量测试 82·再一次面临资金短缺 83·IPO取得巨大成功 85第九章 成为无线标准1992~1993年, 向业界认可又更近一步 88·另辟蹊径, 发展标准 89·条条大路通罗马 92·网络入侵 94·新机遇——个人通信系统(PCS) 95·屋顶下的无线 97第十章 市场行销与技术推广并重1993~1994年, 建立伙伴关系 100·从技术孵化器到个人设备制造商 102第十一章 无线圣战1994~1995年, 测试之战 108·战争式的指责 108·心服口服.....及钱包 111第十二章 个人通信业务: 要么成功, 要么毁灭1995年, 形势终于发生逆转 114·PCS拍卖惨败 116·胜出者是..... 117·展望下一浪潮 119·需要加快速度, 以及更多资金 120第二部分 知识产权业务第十三章 定义核心业务设备生产商还是技术开发者 127·为速度和能力而设计 128·播种市场 130·获得飞跃 131·拆分的艺术 132·有物出售 134第十四章 开展具有知识产权的业务奠定坚实的基础 139·最佳防卫不啻于重大的进攻 140·开展CDMA业务 142·建立知识产权基础 146·基本的CDMA专利 147·创意的价值 150第十五章 调整价值链广泛授权专有技术 152·利用各种刺激手段加快应用 153·产品授权费 155·提供高价值的专有技术 156·无线标准背景概述 157·显而易见的情况 160第十六章 税务员还是重要的合作伙伴? 发布和保护重要知识产权 163·同室操戈 164·授权协议的机密性 167·诉讼 169第十七章 突破官僚阻碍国内外管制政策与实践 174·不景气的行业可能是您最强的同盟 174·充分利用资源 177·从国际市场向国内市场推进 180·全球市场攻略 181第十八章 开创无线未来平稳过渡至3G时代 184·付出的一代 185·千僖无线 186·纷争又起 187·全球市场的开放竞争 188·解决争议 190·两难局面 192第十九章 未雨先要绸缪, 储备顶尖人才组建内部和外部创新团队 194·始于最优秀的人才 194·激励员工创新 196·最佳的工作场所 200·无论如何, 在大多数情况下, 高通公司仍然..... 203·建立一流的内部和外部团队 206第二十章 保持技术领导者地位定位于3G及未来 209·BREW简介 211·新兴市场: 下一挑战 214·从GSM市场分一杯羹 215·业务转型 217高通大事记 220注释 228主要缩写词与术语词汇表 232参考文献 237

<<高通方程式>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>