

<<思路决定出路>>

图书基本信息

书名：<<思路决定出路>>

13位ISBN编号：9787547003398

10位ISBN编号：7547003397

出版时间：2009-11

出版时间：万卷出版公司

作者：郭海东

页数：194

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>

<<思路决定出路>>

前言

“话说天下大势，分久必合，合久必分。

”想必大家都知道这是我国经典长篇小说《三国演义》的第一句吧。

而这一句经典台词用到这里，我想也是很贴切的。

中国网络游戏一转眼已经走过了十个风风雨雨的年头了，而存这说长不长说短也不短的年头里，中国网络游戏可以说发生了翻天覆地的变化。

追溯到20世纪的最后一年，当网络游戏这个新鲜名词出现在中国互联网上，很多网民都还一头雾水，不知道这是一个什么东西，很少有人去关注去了解，而网络游戏就像一个爹不亲娘不爱的小孩子，蜷缩在互联网的角落里，缩成一团，默默地期待着哪天有人能发现它的价值，让它一鸣惊人，风靡互联网。

大部分人都很难想象到这一点，网络游戏犹如雨后春笋般地在21世纪开头的几年迅速发展起来了，伴随着网络游戏的快速发展，相关产业网络游戏制造商、网络游戏运营商、代理商也就应运而生，而这时网络游戏在中国互联网上的基本体系和框架也就形成了，网络游戏终于形成了一个属于自己的区域，可以使自己大展手脚的天地。

很难解释游戏为何如此吸引人，可能是人类的天性吧，游戏这个东西很少有人不喜欢，而大家在厌倦了和智能对战的枯燥后，网络游戏就出现在了人们面前，新颖的玩法、玩家的互动都深深吸引了一大批人投入这个新兴的游戏行列中来，而网络游戏产业也悄然变成互联网上一个遍地是金子的产业了。

<<思路决定出路>>

内容概要

《思路决定出路（经典实战版）》内容简介：作者通过对丁磊和朱骏的不同思路揭示了这场商战的背后意义，朱骏的起家和主要利润都是来自于《魔兽世界》的代理，合同到期后，九城和网易展开了争夺代理权的商战，成为了经济界和游戏界的焦点，朱骏通过《魔兽世界》取得的大量金钱进入他不熟悉的中国足球界。

而丁磊早在之前的很长时间就盯上了这块肥肉，到九城反应过来的时候，丁磊已经占了先机，且最终胜利。

是什么让丁磊取得胜利？

九城的员工到最后被迫签署禁业合同，自己的权益被朱骏的一招臭棋弄得一塌糊涂。

九城也因为单一的利润来源被资本场所唾弃。

是什么导致了这些事的发生？

本书通过对细节的描写。

揭示了创业人的思路的重要性。

<<思路决定出路>>

作者简介

郭海东，图书策划人，专职财经作者，已出版《思路成就出路》等多部畅销著作。

<<思路决定出路>>

书籍目录

前言第一章 创始人首先要了解行业大势第一节 创业首先要了解行业大势——话说中国网游现状
第二节 把握好时机和市场环境——暴雪正式进军中国第三节 企业发展，创始人是关键——从“九城”
创始人朱骏说起第四节 企业影响行业——从网易谈判“星际争霸2”，看游戏的未来 第二章 “魔
兽”代理第一次争夺战第一节 核心竞争力的确定是创始人的事——得“魔兽”者得天下 第二节 抓住
企业的利润来源——看“九城”不惜血本，攥牢“魔兽” 第三节 利益是个好东西——“暴雪”“九城”
“联姻”第四节 企业间没有真正的朋友——九城Vs网易，博弈战开始打响第三章 “九城”统治下的魔
兽世界第一节 失误可以有，但不要致命的——九城服务器之忧第二节 真正的上帝——霸王条款何其
多，玩家怨声载道第三节 失民心者失天下——九城“殇”魔兽，玩家免惶惶 第四节 时刻都是危险的
——失去魔兽，九城“钱途”何在 第四章 没有永远的敌人第一节 不要当别人的战利品——“网易”
“九城”自相残杀，谁是背后渔翁？
第二节 基业长青的基因——“九城”绝地反击，“暴雪”融化在夏季？
第三节 只有一种逮住老鼠的猫——“暴雪”“网易”握手言和第四节 内核是重要的——魔兽“改嫁”
网易成就网游新格局第五章 生于忧患，死于安乐第一节 下一站——回顾九城，展望网易第二节 战
略布局是命根——网易：我们不用九城的二手服务器第三节 改比死好——弊端众多，玩家纷纷叫苦第
四节 没有危险是最大的危险——天下虽安，忘战必危第六章 创始人如何决定企业走向第一节 风险永
远是和利益正相关的——暴雪为何宁可冒风险也非要中断九城代理魔兽？
第二节 不要忘记自己的身份——“暴雪”的暴利梦还能做多久？
第三节 舵手的作用——“九城”的后魔兽时代第四节 拿什么托付给你——“网易”拿下“魔兽”代
理权能否笑到最后？
第五节 创始人决定企业未来——中国网游市场究竟谁主沉浮？
第七章 鸡蛋放同一个篮子里？
第一节 真正的赢家只有一个——“魔兽世界”到底让谁成了“魔兽”？
第二节 羊毛不会出在牛身上——玩家承受“战争”费用 第三节 放在一起总是危险的第四节 内容
渠道之争 第五节 创新是唯一的出路第八章 走自己的路，做擅长的事第一节 “魔兽代理之争”让我
们学到了什么？
第二节 路是走出来的 第三节 雅虎与阿里巴巴联姻，谁壮大了谁？
第四节 创新、整合与协作——中国企业未来发展之路

<<思路决定出路>>

章节摘录

第一章 创始人首先要了解行业大势导语：如果我们的战略是面向社区开一个杂货店，那么，我们就只能赚一个社区的钱；如果我们的战略是面向全市开一个零售店，那么，我们就可以赚一个城市的钱；以此类推，如果我们的战略是面向全世界的市场，那么，我们就可以赚全世界人民的钱。

第一节 创业首先要了解行业大势——话说中国网游现状21世纪的到来，国内外科技经济的发展突飞猛进。

而中国互联网也在这发展的大潮里，迅速成长了起来。

网民人数与日俱增，而网络游戏作为网上娱乐方式，越来越受到各年龄层网民的欢迎和追捧，而不玩网络游戏的人很可能被周围朋友笑落伍。

作为一个新生的产业，网络游戏持续热门起来了。

作为新的休闲娱乐方式的游戏，越来越受到网民的关注和青睐，并且作为新兴产业网络游戏也有着其独特的自身发展规律和轨道。

国内网游市场发展现状也具有很独特的特点。

作为网络游戏的发展，是与网络和计算机软件硬件的发展分不开的，只有后者有好的发展才能更好地促进网络游戏的进一步提升和发展。

因为一方面，网络游戏无论是从开发阶段还是到运行阶段，对其所依靠的计算机的配置要求很高。

最重要的是游戏开发阶段所使用的设备一般都是配置极高的、带有很先进的图形加速器的工作站，而且对运行游戏的服务器来说也有相当高的要求，否则肯定无法应付游戏上市后众多玩家使用时所产生的巨大负荷。

而在另一方面，作为网络游戏的消费者，玩家同时也要及时地更新自己的电脑，以便更好地享受游戏所带来的乐趣。

游戏画面和效果越来越华丽，功能越来越强大。

所以，在计算机方面，基本没有影响网络游戏发展的问题。

国内网络游戏的发展从这几年来看，作为行业的主力军，游戏开发商的创新开发能力已经到了一定的瓶颈期，其结果在市场上反映出来的情况就是本土的游戏产品很难和国外产品进行较量和竞争，一直处于下风状态。

所以市场上一有新的网游产品上市，大家很自然就想到了是国外产品中国代理。

当然，这和我国目前网络游戏市场的运营模式有着很大的关联，国外产品在市场上占据主导地位，严重制约着国内网游产品的开发和市场占有率。

就拿我们的近邻韩国来说，韩国目前有近千家开发商，我们在数量上就相差甚远。

而且制作水平和国外相差不多的就更是寥寥数家，在质量上相比差距就更是明显了。

对于网络游戏的内容来说，主题一般有三种材料来源，一种是对流传已久的神话、志怪小说和文学素材进行加工和改造；第二种是用想象虚构一个全新的故事结构，也就是天马行空地想象出全部游戏里的框架场景，没有任何历史根据可查，纯粹是一个幻想出来的游戏世界；第三种就是竞技类游戏，把流行全球的运动制作成游戏，让玩家身临其境地去体验。

以现在市场上正在运营的网络游戏为例，第一种游戏内容目前是我国游戏生产厂商的不二之选。

由此及彼可以想到，把我国浩如烟海的神话、经典文学作品通过夸张的想象进行加工和改编，用另一种角度把大家了解、熟悉的故事镶嵌在游戏中，这样的方式让广大玩家在熟悉故事主题的同时也体验到新鲜感和不一样的感觉。

所以，从网络游戏材料挑选的方面来看，我国发展网络游戏的条件是相当的优越，但是要看如何去发掘了。

而对于第二种故事结构的游戏制作方式，欧美在这方面已经抢占先机，占尽优势，并且欧美方面不仅电脑技术处于领先地位，相比之下在创意方面也比我们想得更多一些，能够放飞思维，没有约束地创造网游主题。

创意思维方面的不足取决于东西方文化和历史的差异，并不是创作人员的能力差异，所以从创意思维这方面来说国内外游戏厂商还是有一较高下的机会。

<<思路决定出路>>

因此国内游戏厂商要在这方面有所突破的话，就必须甩掉约束，抛开固有思维，用创意去打动广大玩家，冲出一条路来。

用创意思维来配合游戏制作水平的提升，探索出一条适合本土网游走的道路，与国外网游产品一争高下。

第三种竞技类游戏是我国本土网络游戏的拿手强项，我国有着丰富多彩的群众竞技类游戏，在人们的日常生活中有着很大的影响力。

联众世界在这方面就做得很是成功，他将人们平时面对面的游戏移植到了互联网上，让天南海北的人们在一起打牌、下棋，轻松娱乐益智其乐无穷。

竞技类的游戏不在意情节或者发展的过程，结果和实际操作时的斗智斗勇，是这类游戏的两大主要关注点。

和前两者游戏内容对比来说，竞技类游戏容易上手，适合各个年龄阶段的玩家，并且带有很强的益智因素，所以深受广大玩家的喜爱。

从客观的角度说，国外的网络游戏产业的发展历史要比中国早些年，而且在技术水平以及研发网络游戏的观念上面也要比国内先进许多，就拿暴雪公司出品的《魔兽世界》来说，我想其每个忠实玩家都能随口说出它许多的优点。

游戏里有着宏大的历史背景，甚至详细到每个任务都是它历史的一部分。

而且游戏的画面制作精良，每个小细节都考虑得很周到，可以说是达到了尽善尽美的地步。

毕竟这个游戏花费了暴雪四年的时间来开发和完善。

《魔兽世界》讲究操作，制作精良，职业平衡等优点数不胜数，可以称得上是一款相当经典的网络游戏。

而作为国内的网游厂商往往急功近利者占据了大半，总是认为花费太多时间在游戏的开发上是浪费，总是觉得差不多了就急火火地推向市场，但在经过玩家的检测时就显露很多问题，做得不完善的地方太多了，市场反映肯定不好。

这样反而更加浪费了金钱，浪费了时间，还出力不讨好，没有好的效果和收益。

网游企业制作游戏是个慢工出细活的过程，将一个游戏做得尽善尽美才有可能长久保持它的生命力，才能在激烈的市场竞争中站住脚，才能从中有所收获。

目前，就中国网络游戏市场现有的经营模式可以分为四部分，即游戏生产商、游戏代理商、游戏销售商和终端用户，还有些人认为应该也加入游戏硬件提供商、互联网运营商、网络游戏媒体这三大块。

在这个巨大的产业链条中，首当其冲获利最大的就是电信运营商。

从大门户网站上的调查可以发现，网民用于阅读新闻时事浏览网页基本上不会超过两个小时，而玩游戏，最少要用三至四个小时。

而网络游戏每增加一块钱的收入，电信运营商就能增加六倍的附加收入。

而后，计算机硬件经销商正在利用网络游戏业获得新的销售增长点，获得更大的利润增长空间。

因为网络游戏对计算机的硬件要求较高，所以玩家为了体验游戏带来的无限乐趣，会更容易投入资金来更新自己的计算机设备，从而更加符合游戏的要求。

网络游戏运营商是处于这个产业链条中心的关键位置，网络游戏所需要的是运营商不间断为玩家提供服务，由此运营商就成了这个产业链的中心点，其他链条上所有的环节都直接和他发生关系。

例如游戏开发商、渠道销售商、用户都围绕在运营商的身边。

就目前市场来看，一直保持超过二十万人同时在线的游戏运营商只有盛大、网易和九城三家游戏运营代理商，这个市场依然有很大的潜力以供进一步的挖掘和开发，还有很大的空间来培养多个优秀的网络游戏运营商，新浪、搜狐等也都早已盯住了这块有很大吸引力并且利润丰厚的市场。

作为新兴的产业，网络游戏所带来的利益增长点，随着其自身的发展，也进一步地带动其周边产业的快速发展和利润增长速度。

这个方面欧美和日本发展得相当成熟，许多游戏中的形象也早已产品化和市场化。

而在中国，这方面还在刚刚起步的阶段。

中国邮政历史上第一本网络游戏套册——《传奇世界》珍藏版邮票套册于2003年5月28日在全国同步上市。

<<思路决定出路>>

受到游戏爱好者的大力支持和追捧。

在外界看来红火的网络游戏所拥有的绝对不止这些拥护者，其攫取利益的手已经伸向服饰、纪念品、文化出版传媒等领域，游戏带领着周边产品的发展已经深入人心。

在这方面做得比较出色的腾讯公司就充分利用自身优势，开发围绕自身的游戏周边产品，在服饰、游戏公仔、饰品挂件等方面有着巨大的收获。

而盛大在这个方面也有着很早的开发，2002年，一本《传奇官方宝典》让盛大打开了出版业的市场，获得了不俗的市场反响和影响力。

在这个网络游戏迅猛发展的今天，如何利用游戏产业的影响力，打开市场，占领市场已经是每个游戏运营商要仔细思考的问题和要解决的头等大事。

虽然2009年全球经济受金融危机影响，但网络游戏却呈现异常坚挺的增长趋势，而这种情况正是网络游戏低廉的性价比占据了上风的结果。

据不完全统计，目前中国网游玩家数量已突破5500万，付费用户达80%以上，整体呈现高增长态势。网游玩家数量不断上涨，说明了越来越多的人都喜欢在虚拟世界里驰骋纵横，还有很大一部分人，每天有固定的时间去玩游戏，每月为游戏花费的金钱不是个小数目，而游戏已经成为生活中的一部分，和吃饭睡觉一样，成为每天必做的事情。

.....

<<思路决定出路>>

媒体关注与评论

动作可以慢，但战略一定要正确，看准了再跟上去，这样风险比较小，这样别人犯过的错误就不会再犯。

——丁磊 拿下（《魔兽世界》）代理权的时候，我们赚了1.3亿美金，之后，我把一部分股份卖给EA公司又赚了1.7亿美金，魔兽游戏100万用户同时在线又赚了一个多亿美金。

现在九城抛掉魔兽，不做了，按照合同，我也还是会赚到一笔钱。

——朱骏 我们最近已在政府批准的免费内测期间完成了全部硬件设施的测试活动，现在正视情形逐日延长免费游戏时间，直至最终获得政府批准重新投入商业运营。

——网易在审批通过前，都只好免费运营 上海在天天找你，你这个要再不批的话，我这个倒闭了。

我花那么大的价钱引进，你不让放。

——九城向新闻出版总署哭诉

<<思路决定出路>>

编辑推荐

《思路决定出路（经典实战版）》：丁磊PK朱骏：魔兽之争背后的商业生存秘密，做有思路的创始人，跟有思路的老板！

不谋全局者，不足以谋一域；不谋万世者，不足以谋一时，创始人的思路决定企业的出路。

第九城市靠代理《魔兽世界》掘了第一桶金，且成功上市，90%的利润都来自这款游戏，这种模式是否健康？

朱骏在掘了第一桶金后开始涉足中国的足球圈，他为什么要这样做。

是不是在洗钱？

当网易和第九城市开始争夺《魔兽世界》的代理权后，网易开始挖第九城市的员工，基于同业禁止的原则，第九城市和员工签署了保密协议。

这些员工怎么办？

跳槽抑或丧失自己的信用？

谁造成了这样的恶果？

第九城市扮演了什么样的角色？

是要把员工的生存捆绑在一架腐朽的机器上吗？

跟着这样的老板混有前途吗？

网易在这场争夺利益和人才的战争中得到了什么？

丁磊的思路和朱骏的思路有什么质的不同？

网易和第九城市哪个更适应现代商业的发展？

为哪种类型的老板打工更有前途？

在双方的混战中，玩家受损严重，接下来的损失由谁来弥补？

口口声声说“顾客是上帝”的商家们对此将会做出什么样的选择？

<<思路决定出路>>

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>