

王建硕

《旅行的艺术》是本好书

[Home](#) » [中文](#) » [互联网哲学](#) » 便宜才是硬道理 < [卖东西了](#) | [东西的来来去去](#) »

便宜才是硬道理

作者: [Jian Shuo Wang](#) 发表于:
2009-01-04 19:01

虽然成功的公司有很多原因, 我想, 从经济上面成本低是除了产品好以外很重要的一个因素。所谓物美价廉如果难以达到, 至少要“价廉物不烂”。

微软的产品不错, 而它所在的软件行业的主要成本是人力成本, 而微软用低工资策略有效地控制了人力成本 (微软早期的工资标准是业界的60%为基准的)。

Google的产品也不错, 但它所在搜索行业的主要成本是服务器, 带宽, 甚至是电费, 而不是研发的工程师的人力成本了, 所以最大限度节省服务器等基础设施的成本, 是Google成功的一个重大因素。这使它可以 用比AltaVista低得多成本提供相同的搜索, 从而赢得Yahoo!的搜索订单。

Dell所在的个人电脑制造业的最大成本, 不在人 (全球的几万人算不上超级大的公司), 而在于面对供应商的采购成本和销售成本。Dell成功的让它的采购, 库存等成本降到业界最低, 而销售成本通过直销也降到最低, 同样有了很大的成功。

一个公司, 分析一下所在行业的最大的成本, 并且做得比同行都低, 才从大的方向层面上, 有活下去的理由。

相关帖子

[2011年注定是中国互联网第三春](#)
[中国互联网不缺乏创新](#)
[我们应该重新定义隐私](#)
[创业公司需要孵化吗? - 第二部分](#)
[创业公司需要孵化吗?](#)
[用贬义词描述自己要做的事情](#)
[和阮一峰的对话](#)
[人肉云计算](#)
[中国哲学体系的困惑](#)
[老技术的网络效应](#)

Posted by Jian Shuo Wang at January 4, 2009 07:46 PM

相关帖子:

- 前一天的帖子: [卖东西了](#)
- 后一天的帖子: [东西的来来去去](#)
- 欢迎用这个代码链接本帖子: `<a href='http://home.wangjianshuo.com/cn/2009/01/04/190101.html'>` (HTML代码)
- 还找不到你要的? [搜索](#) 我的 348篇帖子.

评论

将边际成本尽可能的降到0, 就成功了一半了。

Posted by: [南非水牛](#) on January 5, 2009 09:32 AM

真好@@@我是很喜欢的说
读了你的文章, 获益非浅, 问题是我不能有效的应用, 我还要努力

Posted by: [龔龔大叔](#) on January 13, 2009 05:39 PM