

已完成案例

中美国债发行差异比较

指导教师李伟和案例研究员谷重庆

美国国债是美国金融界，乃至全球金融界，最重要的金融产品之一。它是很多金融产品定价的基础，对金融市场的运作起着至关重要的作用。美国国债市场非常活跃，参与者多，交投量高，是投资者最喜欢的投资标的之一，那么美国国债是如何达到今天的地位的呢？相比之下，中国国债发行量小，交投不活跃，始终没有在金融市场中发挥较大的作用。为何中国国债会出现这些问题呢？本案例希望通过对比来探讨两国国债市场制度的异同，引起读者对这一问题的思考。

真爱梦想基金会——用商业模式运营公益

指导教师朱睿和案例研究员崔焕平

上海真爱梦想基金会在公益领域的创新性非常显著：推出以上市公司为蓝本的财报体系，强化品牌的透明度建设；通过标准化流程操作、搭建知识连锁店的方式，降低成本、提高运营效率；从单向提供教育产品转变为资源整合平台，将政府、学校、老师、捐赠人等作为合伙人，推动素质教育产品的共创等。那么，这种创新性源自何处？

BCI 调查以及报告解读

指导教师李伟和案例研究员谷重庆、杨燕和杨谷川等

中国经济中民营企业是最有活力的，但市场上一直缺少一个反映民营企业运营状况的指数。长江的校友中有不少是民营企业家，因此我们利用这一资源，通过做问卷的方式来获取信息，从而制作出相关的指数。目前，我们每月都做一次问卷调查，然后根据问卷调查来计算指数，最后根据指数来撰写相关的报告。今年已操作了3期。

初稿完成，等待教授确认

韩都衣舍：淘品牌进化论

指导教师郑渝生和案例研究员何珊、周一

淘品牌韩都衣舍从海外代购起家发展成为互联网服装品牌。自2011年起，韩都衣舍的韩风快时尚女装蝉联互联网女装品类的销售冠军。韩都衣舍凭借其产品小组制商业模式不断的发展壮大，企业战略逐渐调整升级，从单一品牌发展成多品牌，并在此过程中构建自己的柔性供应链系统，在完善后台管理服务平台的基础上，力争打造设计师平台。韩都衣舍的快速扩张的经验能否复制，是否适用于其他淘品牌的发展之路？

腾讯公益慈善基金会——如何筑梦新农村

指导教师陈敬磊和案例研究员崔焕平

2009年6月，腾讯公益慈善基金会在贵州和云南发起了“筑梦新农村”公益战略：希望借助自身在移动互联网方面的核心优势，通过在乡村经济、文化和社区营造三方面的推动，打造一套可以自循环的生态系统，既实现传统文化的传承，又能解决村民的就业问题，进而实现这套生态系统的复制。那么，这套生态系统是否具备可复制的条件？如果要复制，如何兼顾乡村文化的多样性？

进行中案例

唯品会 vs 京东：B2C 电商的各行其道

指导教师刘劲和案例研究员周一、何珊

唯品会和京东同为我国 B2C 电商代表，发展道路各不相同。唯品会独特商业模式下的精细化管理和持续盈利，支撑其股价的大幅上涨，但面临着在其现有模式下如何保持优势和升级发展的问题。相比之下，京东以其庞大的规模布局整个电商产业链，但连年的持续亏损一直是其被人诟病的硬伤，如何在壮大发展的过程中扭亏为盈是京东面临的巨大挑战。在盈亏和规模的抉择中，谁才是市场中的赢家？

老板电器：家族企业的传承与变革

指导教师李伟和案例研究员周一、刘晓婷

改革开放以来，中国大地上孕育出一大批民营企业，他们以惊人的发展创造着“中国奇迹”。然而，在经历三十年的发展后，这些企业走到了关键路口，“家业的传承与变革”成为许多企业面临的两大考验。过去一年，浙江省杭州市余杭县的一家民营企业交出了自己的答卷。老板电器的创始人任建华选择了传统“子承父业”模式，将企业的管理权交棒到儿子手中。并顺利的完成了新老管理层的更迭。承载着父亲打造百年基业的梦想，刚刚跨过 30 岁的二代任富佳上任后，推动了一系列变革。那么这家企业的家族传承有哪些经验值得借鉴？是如何解决“老臣”和“少主”关系的？二代接棒后，在推动变革的同时，将面临哪些挑战？

彩生活：转型社区平台后的挑战

指导教师廖建文和案例研究员崔焕平

彩生活原是传统的物业管理商，受制于劳工成本的上升和物业管理费的下降，其盈利空间不断收窄。为此，彩生活构建了线上平台，将社区周围“一公里商圈”的供应商纳入线上平台，并且与京东、一号店等垂直供应商合作，为家庭提供增值服务。那么，互联网平台模式对传统物业模式带来的挑战是怎样的？如何解决两种模式的冲突？

海尔网络化创新实践

指导教师藕继红和案例研究员杨燕

2012年海尔宣布网络化战略转型，张瑞敏希望带领海尔从一家传统家电制造企业改革转变为一家以用户为中心的互联网型公司。在这短短的两年中，海尔为此也做出了一系列的转型尝试，包括组织结构调整、内部机制改革，以及在（该）产品前后端所付诸的创新实践。张瑞敏此次启动的战略转型，不仅源自海尔家电制造所积累下的资源优势，同时也是上个七年“全球化转型”所打下的互联网基础。本案例主要通过对海尔网络化转型大背景的描述，以及海尔在营销领域、产品设计制造端的代表性创新案例，来看此次网络化转型中这些创新因子是怎样植入海尔。

酒仙网——中国酒类垂直电商的发展

指导教师张维宁和案例研究员周一、何珊

酒仙网是目前中国最大的酒类电子商务综合服务公司。从传统的线下酒类经销商发展至今，酒仙网不断根据市场的需求和行业形势升级自己的经营模式。以 B2C 为基础，相继推出 B2B, C2B, O2O 等一系列贴合市场的业务。酒仙网的演进和对市场的探索能力将对垂直市场的参与者和互联网企业有极大的参考价值。