

研究方向	案例名称	案例作者	研究主旨
互联网创新	微信：移动互联时代的生态构建	刘劲 杨燕	微信的网络效应和战略布局
	腾讯手游的精准化营销	荆兵 崔焕平	手游业务如何通过移动互联网渠道，实现精准化营销？
传统企业转型与升级	兆驰股份：传统电视硬件厂商的生态圈构建	廖建文 崔焕平	传统电视硬件制造商如何打造网络生态圈
	海澜之家：传统服装制造企业的生态圈构建	廖建文 何珊	传统服装制造企业如何打造网络生态圈
	红领集团：服装个人定制如何实现机械化生产	郑渝生 梁超 何珊	探讨传统服装代工企业如何实现大规模定制
品牌创新	腾讯互娱：互联网时代为 IP 赋能	张维宁 何珊	探讨腾讯互娱如何实现 IP 产业化
	听奥飞动漫如何“讲故事”	朱睿 邓迪	从市场营销、消费者心理学等领域来分析企业如何“讲故事”
公益探索与社会化创新	派森百 Case B 《派森百：“益利”模式》	廖建文 崔焕平	社会企业如何从价值主张、运营模式、营销模式和盈利模式四个维度，搭建“益利”商业模式？
金融创新	鹏华前海万科 REITs 的创新实践	欧阳辉 李学楠 刘晓婷	中国第一单公募 REITs 产品分析
	从投融资角度看 UBER、滴滴和神州专车	黄春燕 刘晓婷	从投融资、估值等金融角度看打车软件之间的竞争
	奇虎 360 的私有化	李伟 刘晓婷	中概股的私有化问题
	通用电气的产融结合之路	李伟 邓迪	从宏观经济学、市场监管等方向分析 GE 产融结合
宏观经济	BCI 月度调查与报告	李伟 谷重庆	反映民营企业运营状况的指数报告

## 互联网创新

### 腾讯手游的精准化营销（进行中）

指导教师荆兵和案例研究员崔焕平

2013年，在中国网游上市企业的收入排行榜中，腾讯位居榜首，收入达326.3亿元。那么，随着PC端游戏市场趋于饱和，及移动端网络游戏的快速发展，作为行业领军者的腾讯，其在手游产业的战略定位是怎样的？随着多屏终端的发展，广告投放成本逐年上升，腾讯如何通过精细化运营控制手游产业的运营成本、提升效率？在腾讯精准化营销能力的背后，其有别于竞争对手的核心能力是什么？

### 微信：移动互联时代的生态构建（计划中）

指导教师刘劲和案例研究员杨燕

腾讯能够维持高速增长、高ROE，表面上看其业务支撑是以游戏为主的网络增值服务（收入占比超过一半），但事实上，我们认为其最重要的护城河是源自其以社交关系（即时通讯/社交网络）为底层核心驱动力，以支付和开放为连接，构建了一个具有极强网络效应的生态系统。譬如这个系统在PC时代主要以QQ形成的社交关系为核心驱动，财付通和PC端开放平台连接线上服务和线下实

物交易，构成了“一站式线上生活服务圈”，而在移动时代，则主要以微信和手Q所形成的社交关系为核心驱动，微信支付、手Q支付和移动开放平台/接口（公众号）连接包括线上服务、线下实物交易和线下服务、硬件等，构成“连接一切”的综合性平台和生态系统。那么作为“微信之父”的张小龙以及微信团队又是以怎样的理念构建微信生态？整个生态系统又是如何落地实现呢？

## 传统企业转型与升级

### 红领集团：服装个人定制如何实现机械化生产（进行中）

指导教师郑渝生 梁超和案例研究员何珊

红领集团是青岛市一家大型企业，主要从事大规模服装定制。本案例通过深入研究投资红领集团在近些年的发展，探索在互联网高速发展的当下，传统企业是如何利用新技术来实现转型。

### 兆驰股份：传统电视硬件厂商的生态圈构建（计划中）

指导教师廖建文和案例研究员崔焕平

作为传统的电视硬件制造商，兆驰公司一直在寻求转型。其通过网

聚多家视频内容商、搭建开放型生态圈，希望向互联网制造商转型。那么，这种开放式的松散型生态圈能否助力兆驰转型？

## 海澜之家：传统服装制造企业的生态圈构建（计划中）

指导教授廖建文和案例研究员何珊

海澜之家是男装服装品牌，在行业低谷期保持稳定高增长，打造公司、供应商、加盟商、消费者四者互动的良性生态圈。本案例希望通过海澜之家生态链的研究，来探讨生态圈在企业获得行业竞争优势中的作用。

## 品牌创新

### 腾讯互娱：互联网时代为IP赋能（进行中）

指导教授张维宁和案例研究员何珊

近些年，国内涉及文娱行业的企业争相通过深度打造IP来开发其商业价值。腾讯互娱凭借文学、游戏、影视等几大板块的联动，在IP打造和引进运营方面成绩突出。本案例希望通过腾讯互娱IP战略的深入研究，分析以文娱为核心的公司的商业逻辑以及如何深度拓展IP的内在和外价值。

### 听奥飞动漫如何“讲故事”（计划中）

指导教授朱睿和案例研究员邓迪

奥飞动漫是我国动漫文化产业的领导者之一，成立十余年，已成功推出如火力少年王、巴拉拉小魔仙、铠甲勇士、喜羊羊与灰太狼（收购）等IP，打造了一系列深入人心的动漫形象和故事，并打造了以动漫为核心的内容制作、发行、衍生品制造、品牌授权的产业链条。本案例将主要从市场营销、消费者心理学、动漫文化产业运营等角度看奥飞如何不断发展并创造一个个动漫“故事”。

## 公益探索与社会化创新

### 派森百 Case B 《派森百：“益利”模式》（初稿完成）

指导教授廖建文和案例研究员崔焕平

作为国内第一家NFC橙汁（纯天然）生产商，派森百是一家社会企业，其创立初衷是希望在企业盈利的同时，实现公益输出——解决产区产业空心化及移民安置难题。派森百深耕上游17年后，在盈利的同时实现了较好的社会效益：农民显著增收，果实收购价最高可达行业均价的3倍；改变了业内将废弃果皮渣直接填埋的做法，实现了果皮废弃物的循环利用。那么，派森百是如何平衡企业盈利与社会收益的？考虑到派森百的NFC橙汁产量远远大于市场需求，其将如何通过商业模式创新扩大市场需求，扩大盈利和公益输出？

## 金融创新

### 鹏华前海万科REITs的创新实践（初稿完成）

指导教授欧阳辉、李学楠和案例研究员刘晓婷

2015年9月30日，“鹏华前海万科REITs封闭式混合型证券投

资基金”（简称“前海REITs”）作为国内首单公募REITs在深交所正式挂牌上市。这也是继中信启航和苏宁云商后，国内试水的第三单REITs产品。那么前海REITs在商业地产证券化方面进行了哪些突破性尝试？这种产品在国内是否具有可复制性？如果要大规模推广，国内还面临哪些障碍？本案例希望通过这一产品解析，来看中国版Reits的创新实践以及未来这一产品在国内发展的潜力。

### 奇虎360的私有化（进行中）

指导教授李伟和案例研究员刘晓婷

2015年，在美国上市的中概股掀起了一股私有化浪潮，包括世纪互联、人人公司、易居中国、如家等在内的三十多家公司先后收到私有化要约，这一数量超越2010年至2014年的总和。遥想几年前，赴美上市是多少中国企业家的梦想，可如今越来越多的中概股却纷纷调头转回A股。究竟是什么因素导致中概股的“回潮”？私有化的过程，他们将面临哪些风险？作为2015年最大规模的私有化交易，本案例将以奇虎360为例，对其私有化进行剖析，以求管中窥豹。

### 通用电气的产融结合之路（计划中）

指导教授李伟和案例研究员邓迪

在杰克韦尔奇掌权的时代，GE曾因为它的金融业务创造了一系列辉煌的业绩，然而伴随杰克韦尔奇下台、新任CEO因梅尔特上任，GE所面临的经济环境、金融市场和监管政策均发生了巨大的变化。在金融危机的打击下，GE金融业务一落千丈，GE“产融结合”模式也受到诸多质疑和挑战，重整GE的因梅尔特决定剥离大量GE金融业务。本案例将从宏观经济学、市场监管环境等方面着重分析GE金融业务的兴起与衰落。

### 从投融资角度看UBER、滴滴和神州专车（计划中）

指导教授黄春燕和案例研究员刘晓婷

过去几年来，围绕打车市场，以Uber、滴滴、神州租车为代表的打车软件展开了激烈的竞争，其中资本的参与更是加剧了这种竞争的强度和节奏。本案例希望从投融资角度，来看互联网时代各打车软件之间的竞争打法，分析不同公司在融资时机上的把握、投资人的选择以及融资金额的考虑，并探讨决定其估值大小的影响因素。

## “中国企业经营状况指数”报告

### BCI月度调查与报告（进行中）

指导教授李伟和案例研究员谷重庆（报告及媒体文章）

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。每年会操作12期。