

# 《集团控股模型》ppt课件

# 目录

CONTENTS

- 集团控股模型概述
- 集团控股模型的构成要素
- 集团控股模型的管理策略
- 集团控股模型的优劣势分析
- 集团控股模型的案例研究
- 未来集团控股模型的发展趋势与展望



# 01

## 集团控股模型概述

# 定义与特点

特点

组织结构灵活，可根据业务需求进行调整



定义：集团控股模型是一种企业组织结构，其中一家公司作为母公司持有其他公司的股份，并对这些公司进行管理和控制。



母公司对子公司具有绝对控制权



有利于实现资源共享和协同效应



# 集团控股模型的重要性





# 集团控股模型的历史与发展

## 历史

集团控股模型起源于19世纪末的欧美国家，随着经济全球化和企业规模的不断扩大，逐渐成为主流的企业组织结构。

## 发展

随着信息技术和互联网的快速发展，集团控股模型也在不断演变和优化，以适应新的市场环境和企业需求。未来，集团控股模型将继续发挥重要作用，促进企业的发展壮大。

# 02

## 集团控股模型的构成要素

# 股权链



## 股权链

是指控制链的基础，主要是通过股权链的主链和股权链的扩展链来构建控制链。



## 股权链的主链

是指控制链中的最顶层实体，通常是一个集团或组织。



## 股权链的扩展链

是指控制链中的下属实体，通常是由控制链的主链控制的其他组织或实体。



# 控制链

01



## 控制链



是指通过股权链和其他控制手段来控制其他组织或实体的链条。

02



## 控制手段



包括签署协议、授权委托等方式，通过这些手段来控制其他组织或实体。

03



## 控制链的作用



主要是为了防止洗钱、恐怖主义资金等不法活动，保障国家和社会稳定。



# 信息链



## 信息链

是指通过收集、整理、分析和披露信息来形成信息链条的过程。



## 信息来源

包括公开信息、内部信息和第三方信息等。



## 信息分析

包括对信息的筛选、分类、对比和预测等过程，以形成有价值的信息。



## 信息披露

是指将分析后的信息向相关部门或社会公众披露的过程，以促进透明度和公信力。



# 价值链

## 价值链

是指通过控制其他组织或实体来实现自身利益最大化的链条。

## 价值实现

包括但不限于股权投资、品牌授权、市场渠道等。

## 价值来源

通过控制其他组织或实体来获取更多的资源  
和市场机会，实现自身利益的最大化。

## 价值评估

是指对价值链的价值进行评估的过程，以确定其对企业或组织的贡献和影响。



# 03

## 集团控股模型的管理策略

# 集中化战略

## 01

### 总结词

通过集中资源和能力，在特定业务领域实现竞争优势。

## 02

### 详细描述

集中化战略要求企业将资源和能力集中在某一特定的业务领域或市场中，通过深度挖掘和发挥自身的核心竞争力，实现竞争优势。这种战略强调在特定的业务领域内做到最好，通过提供优质的产品或服务满足市场需求，从而获得高于行业平均水平的收益。

## 03

### 实施关键

选择具有潜力的业务领域，集中资源进行深耕，建立并维护核心竞争力，持续改进和优化产品或服务。

## 04

### 适用条件

适用于企业具备较强资源和能力优势，且在特定业务领域具有较大的发展空间和竞争优势的情况。



# 差异化战略

| 实施关键                               |                                                                                      | 适用条件 |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 详细描述                               | 深入了解消费者需求，创新产品或服务的设计和功能，建立品牌形象和知名度，保持持续的创新和差异化。                                      |      |
| 总结词                                | 差异化战略要求企业在产品或服务上创造独特的价值，以满足消费者个性化的需求。企业通过提供与众不同的产品或服务，使消费者愿意支付更高的价格，从而获得高于行业平均水平的收益。 |      |
| 通过提供独特的产品或服务，满足消费者个性化的需求，从而获得竞争优势。 |                                                                                      |      |

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/577150046055006106>