**新 书 推 荐**

**中文书名：《B2B平台：如何设计B2B平台，从业务生态系统中获得最大价值》**

**英文书名：B2B PLATFORMS: How to Design a B2B Platform to Deliver Maximum Value from Your Business Ecosystem**

**作 者：Leeya Hendricks**

**出 版 社：LID Publishing**

**代理公司：LID/ANA/Jessica**

**页 数：256页**

**出版时间：2024年6月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**内容简介：**

商业平台在B2C市场中很普遍，但它们目前在B2B世界中的采用率也在上升。然而，我们对B2B环境中的平台采用的理解不如B2C或传统业务环境中那么发达。本书探讨了企业对企业（B2B）平台的概念以及基于它的不同商业模式。它提出了在平台生态系统中激活创新和促进价值创造的战略方法，同时保持对可持续性、透明度和披露问题的关注。

作者借鉴了金融服务领域的丰富经验，为有效的平台开发提供了可操作的建议和见解。她特别关注当今 B2B 平台中的重要主题，例如刺激基于目的的客户参与；培育具有共同价值观的代理人社区；以及业务绩效和升级。

**作者简介：**



**莉娅·亨德里克斯（Leeya Hendricks）**是Rimm Sustainability的首席营销官。她的职业背景是技术和金融服务，她曾在IBM公司、甲骨文和埃森哲担任高级营销职位。她居住在伦敦。莉娅带来了超过16年的 B2B 营销和沟通经验，莉娅·亨德里克斯博士是特许营销人员和特许营销协会的会员。在Rimm工作期间，莉娅开创了Rimm的全球营销和传播品牌，制定了营销策略，加强了我们的品牌定位，推出了许多新产品/服务，并促进了我们的增长。莉娅通过解决中小企业和大型企业的关键客户痛点来增加需求。她拥有商业经济学管理博士学位，在B2B技术、平台生态系统开发和价值共创方面拥有重要专业知识。

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：**Rights@nurnberg.com.cn**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

