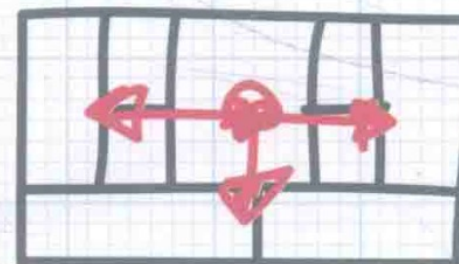


资源驱动

资源驱动的创新来源于组织现有的基础设施或合作伙伴资源。企业由此出发来延伸或改变商业模式。

例子：亚马逊公司基于它的网上零售平台推出了亚马逊云计算服务（Amazon Web Services），为其他企业提供服务器资源和数据存储空间。



供给驱动

供给驱动的创新会创造全新的价值主张，并影响商业模式的其他模块。

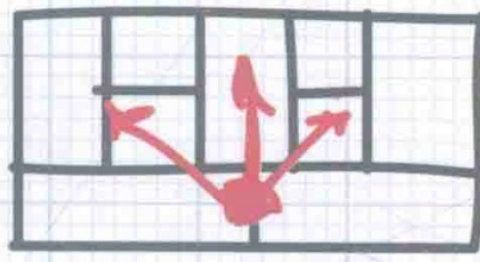
例子：墨西哥的水泥生产商 Cemex 承诺能在 4 个小时内将混合好的水泥送到工地上，而当时的业界标准是 48 个小时。这就要求 Cemex 相应地改变它的商业模式。这项创新帮助 Cemex 从墨西哥的一个区域性生产商发展成世界第二大水泥生产商。



客户驱动

客户驱动的创新是基于客户需求、可获得性或者便利性的提升。和其他类型的创新一样，这种创新也会影响到商业模式的各个模块。

例子：23andMe 公司首创了为个人客户提供的 DNA 测试服务。这项服务在此之前仅对医疗工作者和研究人员开放。这对价值主张和试验结果的通知方式都产生了重大的影响。23andMe 公司通过大规模定制化的网络档案解决了结果通知的问题。



财务驱动

由新的收益来源、定价机制或者被缩减的成本结构所驱动的创新，同样也会对商业模式的其他模块产生影响。

例子：当 1958 年施乐公司（Xerox）发明 Xerox 914 型复印机（第一代普通纸复印机）的时候，它的价格太高了，以至于市场无法接受。于是施乐开发了一种新的商业模式。它以 95 美元每月的租金将复印机租给客户，这个租金中包括了免费的 2000 次复印。超过的部分按 5 美分每张来结算。这样，客户开始接受这种新型复印机，每个月复印数以千计的文件。



多点驱动

多个焦点驱动的创新能对其他模块产生深远的影响。

例子：Hilti 是一家全球化的专业建筑工具生产商。它抛弃了直接出售工具的方式，转而向客户出租这些工具。这不仅彻底地改变了 Hilti 的价值主张，而且还包括它的收益来源，从过去的一次性销售收入转变为可重复的服务收入。