

《互联网时代项目管理术》

图书基本信息

书名：《互联网时代项目管理术》

13位ISBN编号：9787514213368

出版时间：2016-8-31

作者：高德

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《互联网时代项目管理术》

内容概要

一本面向未来的投资教科书

一个掀起思维革命的项目管理体系

互联网时代，怎样选择并经营项目、招聘适合的人才、应对市场变化和波动？

怎样整合线上线下资源，用互联网创意实现跨界营销，打通无边界市场？

本书围绕项目定义、投资、管理、计划和执行等环节，用互联网思维来帮助投资者、创业者和项目经理解决一系列的问题。

在经济转型升级的今天，寻找一个赚钱的好项目越来越重要，它成为全世界的投资人和创业者都在关心的问题。人人都希望赚钱，但什么样的项目才能赚钱呢？或者说，我们要怎么选项目？怎么来经营和管理它？本书围绕项目的定义、投资、管理、计划和执行等不同的环节，帮助投资者、创业者和项目经理解决一系列的问题。比如，怎样才能招聘到项目需要的人才？怎么应对项目过程中的各种变化甚至是市场的波动？书中提供了世界各地特别是国内的很多真实案例，并进行了通俗易懂的解析和总结，引导读者运用“项目思维”去提高创业成功的机率，提升自己项目管理的水平。

《互联网时代项目管理术》

作者简介

高德，高德调查公司创始人。在过去的十几年中，他一直从事管理咨询工作，为全球上千家企业以及多个国家的政府部门提供了专业的培训服务。尤其在管理的计划、决策与执行环节，作者拥有丰富的经验，很多世界五百强企业的中高层管理者都接受过他的指导。著有《超级IP：互联网时代的跨界营销》《互联网时代项目管理术》《不会做计划怎么做管理》《管理就是管人》《洗脑术》《信仰》等畅销书籍。

书籍目录

这是一本面向未来、颠覆认知、掀起思维革命的项目管理书。本书告诉你这样一个事实：凡是赚钱的项目，都是最平常的。许多人到处找项目，却对身边的商机视而不见。你的项目没有赚钱，与环境、政策无关，而是你操作项目的方法让你“死得其所”。当你站在市场的角度用互联网时代思维考虑问题时，你的项目将会财源滚滚。

第一章 重新定义项目

赚钱的前提——懂得什么是“好项目”

项目的基本元素

定义“有效的项目”

不赚钱的项目为何总有人投资

每个人都要遵守“项目基本法”

第二章 选择未来的项目

在“找项目的浪潮”中保持清醒是一种特殊能力

发现“正确的项目”非常重要

为什么你有钱却找不到好项目

人人都在找赚钱的项目，它有什么特点？

你能找到没人开垦的“处女地”吗

远离“危险的项目”

看趋势而不只是看盈利

第三章 互联网时代，怎么投资你的项目

没有钱不是问题，没人肯投钱才是问题

理性选择适合自己的投资方式

选错“合伙人”，比选错项目的后果还严重

你拿什么说服投资人

你会尊重（服从）投资人的意见吗

上市圈钱是你唯一的目标

第四章 准备一个优质的运营团队

一支精英团队是项目赚钱的保证

招聘是否成功，决定项目的生死

第一，找比你懂的人

第二，找愿意沟通的人

第三，找一个懂财务的高手

保持骨干团队的稳定

随时补充新鲜血液

第五章 为你的项目做运营计划

没有计划，项目寸步难行

让团队参与到计划中

制订盈利计划

制订管理计划

制订激励计划

抓住主要目标，不要盯着旁枝末节

第六章 项目的分工和流程控制

个人英雄最不可靠——没有谁能一个人做好项目

简洁很重要

项目的分割与分配

流程控制的“小数点”法则

第七章 风险控制：当计划有变时怎么办？

死掉的90%和不死不活的10%

没有永远赚钱的项目

当市场发生变化时

运营不利的四种情况

至关重要的撤退机制

第八章 成本和收益：赚钱是项目的第一指标

为什么市场很大，你的项目利润却很低

到处都是收不回投资的“坏项目”

如何展望你的“期待收益”

在“短期收益”和“长期收益”间找到平衡

必要的外包合作方

第九章 重要部分：项目的执行

你赔钱的原因：知道但没做到

项目98%的工作都与执行有关

按时、按计划、按预算执行

你的项目“执行官”是谁

用大数据评估项目的结果

导致项目失败的7个执行因素

第十章 管理你的项目清单

互联网背景下的“4A项目管理”

每周一次的“检查清单”

你要做什么和怎么做

你的资本是什么？列出来

把项目的“收尾工作”放到显著位置

附录：“优质项目”执行手册

精彩短评

- 1、防微杜渐
- 2、在同类题材里难得思路条理那么清晰的。

1、小米手机创始人雷军曾说过：“站在风口上，连猪都能飞。”但是，实践证明，90%以上的企业在创业初期就失败了，剩下的将近10%的企业处于半死不活的状态苦苦挣扎。用丰厚资本的合伙人杨守彬的话说：我们艰辛地爬到了台风口，可是发现那里已经有一堆猪了，台风根本吹不动那么多猪。有幸有一两只吹到了天上，可是也很快就停了，大多数就跌了下来。在互联网时代惨烈的同质化项目竞争中，我们总是面临着无法预料的风险，以至于大部分的投资者根本没有机会领悟寒冬的滋味。他们不是冻死的，而是挤死的。诚然，互联网时代，是个颠覆性的时代，不但行业规则发生变化，管理模式、思维模式都发生了翻天覆地的变化。也曾经有人说过，互联网时代，遍地都是黄金。特别是在国家的鼓励下，全民参与，大众创业，万众创新，看起来到处都是机会，到处都是机遇，有个好点子、好主意就能赚钱、发财，成为成功的人。但是90%以上的创业者都铩羽而归，特别是互联网企业，成活率相当低。借用书中的话说：进入的条件放宽了，成功的门槛却变得更高。这个世界上从来不缺乏好点子，但并不是所有的好点子都能成功转化为盈利的项目。互联网时代，我们怎样选择合适的项目，怎样运营一个项目，怎样打造一架真正的赚钱机器？高德的《互联网时代项目管理术》是本比较全面、比较客观、也比较全面的教科书，既点明项目管理的要害，又指出可能存在的问题和风险，指导意义非常强。虽然说题目是《互联网时代项目管理术》，事实上，对传统企业而言，也是非常适用的，建议企业管理者认真阅读，仔细体会，相信必有收获。本书从项目的定义入手，以项目的选择、投资、团队、计划、流程控制、风险控制、成本管理、执行为主线，剖析了项目管理各个阶段可能存在的问题，指明道路，提出对策，切中要害，言之有理、言之有物，是一本接地气的好书。掌握了书中的方法，就相当于给自己插上了一双腾飞的翅膀，免除风停之后跌落的风险。

什么是好项目，如何选择好项目？你要把项目看作一个人。一个人要在竞争中获胜需要具备哪些优势呢？最大的优势莫过于他有别人不具备的价值。书中指出好项目不可缺少的三个特点：必须经得起充分的论证；必须传播正能量；必须具有商业价值，最好是待开发的新价值。互联网时代的项目管理，既是知识管理，又是技术管理，还是思维管理。特别是选择项目时，泥沙俱下，鱼龙混杂，必须要睁大眼睛，认真审查。结合书中观点，有以下几点选择方法和条件：搜集足够的信息进行判断；通过风险看到机会；看准大势，顺势而为；有成熟的运营模式。必须是连续的，可持久获利并且可以一次成功。

怎样运作好项目？项目管理的本质就是：调动一切可利用的资源来提高团队的效率，确保项目可以高质量地及时交付。有了好的项目，接下来就是投资和人才两大难题。如何说服别人投资？可采取以下措施：一份说服力很强的商业方案 坚强的意志力 用简洁的方式表达清楚关键信息 会讲故事 让投资者看到市场和前景 自信和坦诚的态度 一个好汉三个帮，众人拾柴火焰高。项目的成败与否，与人才的选用极大关联。要从技术和素质两个方面来综合考虑招募人才，并根据需求性原则，根据每个人的优势和特点，取长补短，实现优势互补，形成团队合力。对于人才，我的观点是：用专业的人做专业的事。书中则指出团队建设的方法：找比你懂的人 找愿意沟通的人 找一个懂财务的高手此外，要采取措施保持骨干队伍的稳定，并做好人才的储备工作。书中还特别提到了一点：如果下面的各级主管没有培养出自己合格的接班人，将不能晋升到更高的职位。

怎样管理好项目？项目管理的本质是“解决问题”。就是为了减少问题、杜绝问题，提升项目的竞争力和计划完成率。制定盈利、管理和激励计划，并抓住主要目标严格落实。

项目任务分工采取并行处理原则；项目流程控制采取熊书店法则，让项目始终处于一种高效运转的状态。严格执行风险控制，顺应市场趋势，随时准备好planB 合理控制成本，提高收益率。按时、按计划、按预算执行项目。对于项目的运营，高德提出了一个非常不错而且相当实用的方法，据说是精英们常用的方法（《为什么精英都是清单控》）：列清单。让自己随时掌握项目是如何运转的，随时监督供暖工作进展情况，指导管理者要做什么和怎么做。项目管理的方法有很多，适合自己的才是最好的。书中的很多方法都很实用，很有指导意义。读读这本书吧，让自己骑在一只长出翅膀的猪上，实现成功的梦想！

2、项目管理，这个词无论对于做工程的人来说还是对于创业投资的人来说都不陌生，但是对于后者却更加重要。经常看到网上的新闻说什么要投资什么项目等等。谈到项目，就不得不谈到项目经理这一关键职位，无论是创业者还是投资者抑或是管理者，要讲一个项目做好做大做强，项目很重要，但项目经理更重要，传统情况的项目管理书籍已经相当多了，那么在如今的互联网时代下的项目管理有什么新特点呢？这本《互联网时代项目管理术》就试图给出相关的阐述及建议。本书一共分为十个章

节。在这十个章节中，我们可以系统的了解在现在互联网时代下的如何选择好项目，如何做好项目管理。当然在作者的眼中，在这个时代下的项目和以前的项目的含义是有区别的。如果我们不了解其新特点，那么很可能在投资中会遇到挫折。在第一章“重新定义项目”我们可以知道一个‘好项目’的三个特点，可以知道‘项目’与‘人’之间密不可分的联系。我们要去发现一个好项目，首先要知道‘有效项目’的特点，在这里坐着给出了五个条件：良好的运行环境，强大的人才团队，成熟的商业计划，强有力的过程管理和正确的市场判断。在知道了这些之后我们就能够正确的创业或者投资了吗？作者在这里又给我们破了一盆冷水，因为现实生活中有很多人却在给不赚钱的项目投资，这是为什么呢？没人会愿意当冤大头，坐着在这里也进行了分析并给了三点解释。作者在第一章中主要重新定义了项目以及分析了其特点，让我感到有用的是坐着对项目本质的定义——解决问题。并将这些问题分为四个方面进行简介，值得提出的是作者的编排方式感觉是按照思维导图形式来划分的，也就是总分总的关系，从一点慢慢开枝散叶引入更细的方面。在本书中的重点对项目的选者，人员的确定进行了介绍，其中在讲道团队人员确定时就提到了不要对限定招聘时间，这一点我很赞同，因为只有这样你才可能找到更多的人才，而给出的选择三个标准：‘第一，找你懂的人；第二，找愿意沟通的人；第三，找一个懂财务的高手’，这三点涵盖了技术，协调管理，财务管理这三大重要板块，我觉得是很务实的，毕竟衡量一个项目好与差的重要指标就是是否赚钱，能赚多少钱。本书由于全书基本采用了要点突出单列的方法，这样就很方便我们阅读抓住重点，节约时间，本书对于那些想要投资或者想做项目管理的人来说是一本不错的指南。

3、本书作者高德，旅美华人，曾经任职于美国联邦调查局，后离开FBI，在华盛顿开办了一家神秘的培训班。高德的培训班专为北美地区的私人老板或企业总裁提供秘密课程，一时间，门庭若市，微软、美孚、麦克森和CNN等知名的商业及传媒集团均有人成为了他的客户。随后，他开始为世界五百强企业提供中高层管理培训和咨询服务，并创建了高德调查公司。忽然觉得作者名字跟经历都有点神秘的元素，倒也非常的有趣。本书名为《互联网时代的项目管理术》，首先还是离不开项目管理，这个本质命题，所以作者在开篇还是以现代管理学为基础的。这里面包含了有效项目的定义，着眼未来的项目的选择，以及项目的团队建设、运营计划、流程控制、风险控制等一系列必备管理常识。但既然本书把前缀加上了互联网时代，就要讲述如何把项目管理进行互联网+化。这里作者的第一个观点就是互联网时代，资金已经不是项目投资的一个主要问题了。这是由于目前的线上募集资金已经变得非常的流行，无论是私募公司、天使基金甚至是合伙人制度以及众筹的方式，都可以找到自己的投资人。而对于这些投资者来说，其实目的只有一个，就是赚钱而已。目前赚钱的最佳途径其实就是上市，于是你的项目的潜质的评判标准，变得如此的简单直白，就是如何“忽悠”的投资人相信这个项目一定能达到上市的最终目标。互联网对于项目管理的另一个辅助因素，就是管理技术的革新。大数据时代，我们有太多的工具来统计和分析项目、团队成员之间的关系，在这样的情况下如何选择适合自己的工具来让他们配合管理，从而产生化学反应，是目前项目管理的一个重要课题。这需要的就是在精确的控制之下，既保证计划的100%完成，又不因为技术限制了人的可动性。互联网时代另一个重要问题，就是它也影响着项目的选择。项目是否贴近互联网+这个课题，成了项目是否吸引我们的一个因素，尤其是那些o2o的项目，成了目前非常流行的创业选择。总而言之，本书虽然并未脱离传统的项目管理范畴，但也探讨了很多新时代项目管理的新变化，值得一读。

4、讲真，如果你希望从这篇书评里找到我关于本书中“项目管理”细则的心得，得嘞您诶，出门左转好走不送。本篇书评对您没用~为什么？因为大家恐怕对本书最大的聚焦点即在于“项目管理”细则，但很抱歉，通读全书我要告诉您：这个关注点，并不是那么的重要！“我有优于市场的发明专利，三年能上市。”“我的项目不烧钱，很快能实现盈利。”……类似这样的话，我们并不陌生，甚至只要去星巴克走一圈，就能回收来一大堆。那么暂时没有底气说出这样话的创业者呢？估计都在认真研读《互联网时代项目管理术》这一类书，坐等一鸣惊人吧。SO，这事儿真就这么简单了？只要读了一本书，按图索骥，然后就知道怎么做赚钱的项目？并不是这样。这也就是我在一开始就说明自己不想谈“项目管理”细则心得的原因所在。事实上，在懂得怎样操作一个赚钱的项目之前，在开始做赚钱的项目之前，明白什么是值钱的项目显然更重要。这几乎已成了资本的元理论。这比“项目管理”细则重要千万倍！那，什么是值钱的项目？用本书作者的话来说，是“别人尚未发现，你已经看到并走到了别人的前面”的项目。这个项目，必须要有“好卖”的产品，要有充分是未来市场空间，稳定收益的持续性，可形成平台或系统优势，规范统一，服务高质量……等等，非互联网时代的传统好项目不也是这样的特征吗？通读全书我们就会发现，其实有差别。这是一个全国性市场项目强于区域

性市场项目的时代，这是一个强调项目流程化、可复制化、可迅速扩张化的时代，这甚至是一个项目盈利干不过项目亏本公司的时代。是的，判断项目好坏与否首先看其盈利情况的时代已经过去了。互联网时代衡量一个项目是不是值钱，标准也不再是它有多少现金流，而是有多少想象力。不断地讲故事，创造新的想象力的项目才是最具备前景的项目。通过用户价值、用户增长来抢占市场份额，不断创造出新想象力的公司，才是最值钱的公司。这就是作者在开篇就强调的“别人尚未发现，你已经看到并走到了别人的前面”的值钱项目之本质。“如何寻找一个“好项目”并让它赚到很多的钱？的确有一些非常简单并长期有效的步骤。你可以看看那些赚到大钱的投资者，他们不过是使用了一些常用和普通的原理，就像小孩的戏法一样。”很显然，在开始做赚钱的项目之前，明白什么是值钱的项目显然更重要，就是这样的原理。这也是本书中最精华最重要的关键点所在，想到这，也就不奇怪为什么作者第一章便写了“重新定义项目”了。“赚钱的前提——懂得什么是“好项目”项目的基本元素定义“有效的项目”不赚钱的项目为何总有人投资每个人都要遵守“项目基本法””参透第一章中这些玄机，那些看似跟传统项目匹配的特征才变得不同，这本书本身也才从简单的项目工具书升华成了有思想的著作。至于书中关于团队、运营、流程控制、风险控制等的建议，当然重要，不过若是没有元理论指导，方向性错误便难免出现。当然，元理论只能是元理论，一千个读者就有一千个哈姆莱特，每个人对元理论的理解都会不同，这也将导致其在最后做项目时候的路径不同，但不同归不同，好歹有了元理论指导，项目多会事半功倍。所以，不妨从第一章开始带着对元理论思考开始项目吧~至于对这理论嗤之以鼻的各位，哦，同样祝福您在这本书的细枝末节自嗨自乐，深深的祝福~

5、在这个大众创新，万众创业的时代，每天都有无数个项目像雨后春笋般冒出，又有无数个项目悄无声息地死去。有人高喊着这是创业者的春天，但也有人担忧这是资本的寒冬。有的项目，从一开始就高歌猛进，最终取得成功；而有的项目却高开低走，最后失败收场。从投资人到创业者再到就业者，每个人都想找一个好的项目、赚钱的项目，投资人以满足他们投资获利的需求；创业者以实现他们创业成功的梦想；就业者以保证自身的温饱及职场的成长和晋升。但是，在这个人人都是自媒体的时代，每个项目创始人都竭尽全力宣传自己的项目，甚至是鼓吹投资人投资的时代，我们该如何才能辨别出哪些是好的项目、赚钱的项目呢？《互联网时代项目管理术》是高德公司的创始人高德根据工作中无数个大大小小的项目总结出来的经验。书中从如何定义项目、如何选择项目以及如何管理项目进行了详细地阐述，包括项目的分工、流程控制、风险控制以及项目团队的组建等等；同时又列举各种真实的案例帮助读者理解书中所要表达的内容，是一本全面、细致并且具有指导意义、不可多得的好书。一个好的项目和人是不可分割的，与其先去研究产品和服务，不如先看看项目管理人员的素质能够适应这个新的时代。项目本身的执行者对项目的成败是否会有影响，是否能和项目相互契合，只有在这两点都确定的基础上，选择好的项目才是有意义且有可能成功的。那么一个好的项目，都具有哪些特点呢？必须经得起充分的论证：需要对项目进行反复、详细地考察 必须传播正能量：处于灰色地带的项目不可取 必须有商业价值，最好是待开发的“新价值”：项目的竞争优势在了解了好的项目的特点后，要如何根据这些特点挑选合适的项目呢？一个赚钱的项目，都有哪些特征？“好卖的产品”始终是第一标准 产品的未来市场空间 产品利润率 项目具有可预测的趋势特征 有稳定收益的持续性 能形成平台或系统优势 有品牌影响力 规范统一和高质量的服务在找项目的浪潮中，保持清醒是一种特殊，也是一种必要的能力。众多项目纷纷扰扰、乱人眼球，投资者一不小心就会被创业者慷慨激昂的陈词所鼓动，跟着他们热血沸腾，立马拍板决定投资，所以在选择项目时，需要一些必要的项目思维：具有对于“高回报”的畏惧意识和“果断投资”的辩证思维：高收益总是伴随着高风险 如果既没有方向，也不了解市场，就不要轻易行动 对概念的炒作保持警惕：过于迷信营销新模式的结果往往是一败涂地 要成为资本的领导者，而不是“商品推销员”以上都是投资者在选择项目时应该注意的要点和陷阱，而对于项目管理者，选择一个好的投资人和合伙者，也至关重要。新东方和“真格天使投资基金”的创始人徐小平就曾在一次主题演讲中说：“创业的第一件事是要找合伙人，联合创始人比你的商业方向更加重要。”一个好的合伙人应该具备以下特征：人品要好 优势互补 擅长沟通 有担当精神挑选与自己目标一致的合伙人，保证项目有了坚实的后盾和支持之后，才能更加放心和有底气地和投资人进行谈判，说服投资人对项目进行投资。如何说服投资人？要有一份说服力很强的商业方案 投资人更希望看到的是你的意志 要简洁不要复杂 要学会“卖故事”而不是“卖项目” 让投资人看到市场在哪里 自信和坦诚的态度永远是不可或缺的当合伙人、投资人都确定，资金都到位之后，要如何运营项目，使之按照我们预期的方向发展，实现盈利？首先，你要有一支优质的运营团队。精英人才是项目成功的关键，打造一支优质的团队不仅要从技术方面

进行考核，更要对成员的执行力、责任心、沟通能力、自控力、个人发展规划等进行考察。既需要建立核心的骨干团队（管理型人才）也要扩展团队的人数（技术型人才），让骨干团队和其他人员相互配合，提高工作效率。在组建项目团队的时候，有几个重要的方向：找比你懂的人：如谷歌的神话人物--埃里克·施密特 找愿意沟通的人 找一个懂财务的高手 保持骨干团队的稳定性在保持现有团队稳定性的同时，也不要忘了随时补充新鲜的血液，为关键的职位培养继任者，同时可进行开放式的考核：如果各级主管没有培养自己合格的接班人，将不能晋升到更高的职位，以此来准备“后继精英”。其次，你要为你的项目做运营计划。没有计划，项目将寸步难行。计划的过程其实就是在设想我们会得出什么样的结果，如何实现这个目标。一个项目在执行之前，主要有盈利计划、管理计划、激励计划。在制定计划的时候，注意一下要点：抓住主要目标，不要盯着旁枝末节 对目标的沟通非常重要 对重点部分详细阐述，防止歧义当一个项目有一个明确的计划之后，才能进一步对项目进行分工和流程的控制。项目的任务分工遵循“并行处理原则”：采取多线程分配，让任务获得并行处理。让每个任务都能够无缝衔接，项目成员都能够得到充分的利用，而不是有的成员在加班，有的成员在等待；有的任务在赶进度，而有的任务搁置。而项目的流程控制遵循“小数点法则”：成本的支出要精确到小数点—不多花一分钱 任务的完成要精确到小数点—定位到具体时间，而不是某一天

人员的安排要精确到小数点—每小时工作量的安排 会议的时间要精确到小数点这世上没有永远赚钱的项目，在项目开始的时候，就要有风险意识，“生于忧患，死于安乐”正是对项目风险最好的描述。因此在项目开始之初，就要预料到项目之后可能出现的风险，并且做好“赔钱”的准备，当市场出现变化的时候，我们要做的不是对抗变化而是顺应变化，必要的时候甚至要果断地退出当前的市场。我们都知道高收益的项目往往伴随着高风险，但是我们在对项目进行投资的时候，更要清楚“短期收益”和“长期收益”对项目的重要性。正如股票市场是，有人只做短线投资，在两三个月内获利；而股神巴菲特却说：“真正赚钱的项目需要我们长期持有。”所以项目的管理者和投资人，一定要在“短期收益”和“长期收益”中找到双方都能接受的平衡点。在生活中，我们害怕听到那一句：“知道很多大道理却依旧过不好这一生”，在工作中同样如此。从前期挑选项目、寻找合伙人、说服投资者、制定项目运营计划、执行计划，但是这些所有的努力，最终都要靠团队成员的执行才能让项目落地，如果一个团队没有好的执行力，那么这个项目终究也会变成——“这是一个好项目，但最终却不能赚钱。”所以，项目的执行部分至关重要。所以在项目的执行中要做到：明确自己的定位 要在有关执行的计划阶段深度沟通 要“提前跟进计划”而不是“秋后算账” 要设立责任人跟进制度

在每一个环节都树立项目管理者权威以上就是书中关于项目管理的主要内容，个人才疏学浅，无法将书中所要传达的内容全部整理出来，书中还有很多细节的方面，如与一个好的项目对立的一个“不好的项目”是怎么样，为什么不赚钱的项目会有人投资，在组建团队、面试的过程中要注意哪些要点，在项目的执行过程中如何对项目成员的工作进行监督考核等等，对项目管理有兴趣的人来说，是一本值得一读的好书！

6、《互联网时代项目管理术》这本到手我首先看的是目录，整个目录详细，重点突出，让我很有阅读下去的欲望，你懂的，一般互联网的书籍都被认为是枯燥无味的。但是这本书不一样，他把复杂的管理术深入浅出的写给我们，让一个就算是这个行业的小白都可以看得懂。项目管理，这个词无论对于我们生活，或者是工作，都是必不可少需要做好的一门技术活。工作需要分为一个个项目来管理，生活也一样，这是我看这本书的时候想到的。在我们的生活中，为什么很多人管理不好自己的生活，有的人却事业、生活都经营的很好，很关键的一点，就是他的项目管理能力很强。他把生活中遇到的难题当作是一个项目，逐步逐步去分解，去列计划，去做出解决方案，到最后解决好这个问题。在这本书中，我们可以系统的了解在现在互联网时代下的如何选择好项目，如何做好项目管理。怎么样的项目才算是好项目，怎么样的团队才是可以支撑起这个项目的。如果我们不了解其新特点，那么很可能在投资中会遇到挫折。作者在书中一再强调的项目，人，执行力这三大重要板块，我觉得是很务实的，毕竟赚钱都离不开这3点。我尤其对他说的人还有执行力较为关注，因为我一直不知道自己属于一个团队中的什么角色，或者自己可以达到作者书中的哪一种厉害人物。对比了自己和厉害人物的差距，虽然无比沮丧，但是也更有动力去成为更好的自己。我最缺少的就是执行力，懒癌患者，看到作者说的执行力，我觉得我自己也要开始把自己的生活当作一个个项目去做好分解了。这本书浅显易懂，而且很容易就抓住重点，节约时间，并且也会给到自己工作和生活都有不一样的指导意义，是很值得一读的一本书。

7、文/菽麦这是一本面向未来的项目管理投资教科书。《互联网时代项目管理术》，是由高德著。高

德先生是高德调查公司的创始人，在过去的十几年里，他一直从事管理咨询工作，为全球上千家企业及多个国家的政府部门提供了专业的培训服务，主要著作有《不会做计划怎么做管理》、《管理就是管人》、《洗脑术》、《信仰》等。看完本书你将会了解：到底什么才是一个好项目？怎样去选择一个好项目？互联网时代怎么投资你的项目？投资完你的项目该怎么运营？你会做什么样的运营计划？项目的分工和流程管理是怎么样的？当你的项目遇到一定的风险，计划有变的时候该怎么办？项目最终的执行结果是什么？项目快完成的时候，你要怎样管理你的项目清单？这些问题把互联网时代一个项目的开始到结束完美的诠释了出来。不管你是投资人还是项目的管理者，看完本书你将会了解互联网时代的项目管理术。处于互联网时代的我们，项目不仅仅是一个个的商机。众所周知，越来越多的人愿意打造自我品牌，所以在互联网时代打造自我品牌就是一个项目。从一个项目的开始，我们定义什么是一个好项目的时候，就要问问自己，我们要打造一个什么样的自我品牌，什么样的品牌对自己来说才是一个好的品牌。书中说，任何赚钱的项目都是最平常的。那对于现在已经做的好的自我品牌来说，也都是由自我生活、工作中所表现的基本特质延伸过来的。就好比有人喜欢写作，经常在网络媒体上发表自己的文章、意见和看法，积累的多了，他就被认为是写作方面的专家。比如高德老师，运营的项目多了，积累的经验也丰富，那他就被认为是互联网时代项目管理术的专家。定义一个项目的时候，我们要问问自己，你准备为哪些人提供服务？这些人为什么要相信你？这两个问题，前者是市场，后者是能力。如果项目有市场，而你恰好又具备把它做好的能力，那这个项目，才真正拥有了活下去的机会。拿人品牌的建立来说，你的个人品牌准备为哪些人服务，这些人到最后为什么会相信你。如果你考虑清楚这两个问题，那你自己的品牌如何建立就会很清晰。互联网时代的项目管理，既是知识管理，又是技术管理，还是思维管理。所以对我们自我品牌的项目管理来说，对自身的综合管理能力，是个极大的挑战。现在我们来查看一下第三章：互联网时代怎么投资你的项目。对于一个项目来说，没有钱不是问题，但是如果没有投资人肯为你投资，那才是问题。转换到我们个人品牌的打造上，谁会去为你的自我品牌投资呢？在你的品牌还没出名之前，这个投资人肯定是你自己，那怎样选择适合自己的投资方式呢？这就需要我们在前期项目成立的时候，明确自己的项目定位，认真的分析自己，看自己的品牌定位在哪里，如果说你的定位就是是写作达人，想往写作方面发展，那你首先就要确定自己是否能够写东西，写出来的东西是否有人喜欢的。如果你觉得自己的写作能力还不够好，还需要提高，这个时候就需要对自己进行投资。你可以看些写作方面的书，听一些这方面的课，或者向写作专家进行请教学习。这些都是你对个人品牌项目的投资。而你作为自己品牌的投资人，你就要明白你要投资多少，收获多少？中间的利益怎么去权衡？投资不好的话就会走很多弯路，导致你看了很多书，但是还没有提高；听了很多课，对自己的帮助还是很小，这时候相当于这些投资都打了水漂。下面我们再来看一下第五章：为你的项目做运营计划。对于互联网时代的项目来说，没有运营计划项目恐怕是寸步难行。同样对于个人品牌的建立来说，也需要一定的运营计划。互联网时代的项目，都是需要一个团队来完成的，那对于个人品牌来说，在前期的时候，恐怕自我品牌的团队就是你自己。这时我们对自我品牌做运营计划的时候，也是对自己的人生做一个合理的规划。把自己的运营计划一步步的列出来，看自己品牌建立的成功都需要哪些步骤。我们要明确自己的最终目标在哪里，中间对你带来干扰性的旁枝末节，就要选择性的忽略。然而最终自我品牌项目是否能够成功，就在于你自己的执行力上，如果说你三天打鱼两天晒网，那最终估计是失败的。最终你这个项目是否能够盈利，也是看你这个项目的执行情况。所以说互联网时代打造自我品牌，就是一个项目，你对这个项目的管理，就是一个互联网时代项目的管理术。

8、既然要开发一个项目，那么就要盈利。什么是项目？按照美国项目管理协会的定义，项目为创造独特的产品、服务或成果而设立。文中举了几个例子，比如手机app软件或智能空气净化器。策划一个发型会议，像商务论坛等，这是短期项目。筹备一次“自驾游”，当然，这种生活项目赚不到钱的。还有成立一个咨询公司，为大企业提供培训服务。想要盈利，就必须投资好的项目。好项目有三个特点：一是必须经得起充分的论证。一个能够让你赚钱的好项目，它首先要经得起反复和长期的论证。拿阿里巴巴作为例子。它之所以经得起论证，是因为它为未来的商业经济规划好了一个完整的产业链。阿里巴巴有一份成熟的计划，有一个广阔的未来，还有一个可靠的带头人。在项目的起跑阶段，你必须跑到别人的前面。二是必须传播正能量。处于灰色地带的项目是坚决不能投资的，因为它承载着一种社会的负能量。当你的项目能够让大众看到并体会到它的积极价值时，盈利的前景就会非常乐观。三是必须有商业价值，最好是待开发的“新价值”。别人尚未发现，你已经看到并走到了别人的前面。当你找到这样的项目时，想赚钱就很容易了。有好的项目，也要有好的项目管理者。好的项目

《互联网时代项目管理术》

是千里马，而好的项目管理者则是伯乐。作者提出，把三流的项目交给一流的项目管理者，可以获得二流以上的回报。把一流的项目交给三流的项目管理者，却只能得到四流的回报。因此，项目和人是不可分割的。书中指出，80%的投资人都在错失好项目，20%的投资人都把精力花在了一般的项目上，仅有不到0.1%的投资人和项目策划人抓住了上帝掷出的那个“幸运骰子”。想要成为其中的0.1%，就要好好参透这本书，从中借鉴经验。投资项目的成败会受到各种因素的影响。比如项目内部的竞争环境、管理生态、客户环境和外部的社会环境。但从未来的角度看，项目的成功与否，取决于更复杂的因素，包括环境、团队、计划、管理和市场等多个方面。而且，任何因素都脱离不开当前网络经济的大背景。本书就是围绕项目定义、投资、管理、计划和执行等环节，用互联网思维来帮助投资者、创业者和项目经理解决一系列的问题。作者还详细提供互联网时代，怎样选择并经营项目、招聘适合的人才、应对市场变化和波动，怎样整合线上线下资源，用互联网创意实现跨界营销，打通无边界市场等的解决方法。在自我介绍中，作者高德是高德调查公司的创始人。他一直从事管理咨询的工作，为全球上千家企业以及多个国家的政府部门提供了专业的培训服务。尤其在管理的计划、决策与执行环节，作者拥有丰富的经验，很多世界五百强企业的中高层管理者都接受过他的指导。如此，作者的能力更为这本书提供可信度。全书共有十个章节。包括重新定义项目，选择未来的项目，互联网时代，怎么投资你的项目，准备一个优质的运营团队，为你的项目做运营计划，项目的分工和流程控制，风险控制:当计划有变时怎么办，成本和收益:赚钱是项目的第一指标，重要部分:项目的执行以及管理你的项目清单。最后附录是“优质项目”执行手册。从最开始的理论到投资项目遇到的问题再到最后的项目成型，作者都提出了行之有效的解决方案。想要更好地了解项目管理，想要突破项目管理的瓶颈，想要找到一个好项目达到盈利的目的，那么这本书将会是你的选择。

《互联网时代项目管理术》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com