

# 《转型》

## 图书基本信息

书名：《转型》

13位ISBN编号：978750865174X

出版时间：2015-6

作者：王晓明,赵黎,王玥

页数：250

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](http://www.tushu111.com)

# 《转型》

## 内容概要

《转型》是一本由互联网大佬、组织创新领域专家与品牌营销操盘者强强联袂的思想巨献，不谈概念，拒说思维，第一次呈现传统企业转型互联网的全景作战图，书中系统方法论、成功经验、高效实践、亲历案例环环相扣，从顶层战略、商业模式创新、团队构建、产品创新、营销社交化等不同角度，由浅入深一层层揭开引爆百倍利润的神秘面纱。

## 作者简介

王晓明——《轻敏捷》方法创始人，畅销书《腾讯方法》作者，知名的组织转型导师，腾讯高级管理顾问，腾讯开放平台组织转型导师，众创空间导师，曾任迅雷集团总裁，英国Pinesoft(领英)首席运营官，华为首位敏捷组织转型咨询师，辅导过中国最成功互联网企业。

赵黎——博鳌亚洲论坛年度经济人物，盛世瑞智国际文化传媒集团CEO。专注互联网商业咨询与数字营销，北京大学、清华大学等多家学府特邀创业导师，多本畅销书作者，迄今已服务特斯拉、格力电器、法拉利中国、中信集团、万科集团、华润集团等数百家上市公司及传统行业领军企业。

王玥——组织创新、人才培养领域专家，人才培养一体化方案公司Keylogic(凯洛格公司)创始人、总裁，担任中国人民大学商学院客座教授，为多家知名企业与世界500强担任长期顾问。

## 书籍目录

前言	
第一章 互联网数万亿市场集结号	
互联网时代不仅造就了阿里巴巴、腾讯、百度，更让传统行业出现了史无前例让利润呈几何倍数增长的机遇，然而在极度诱人的蛋糕背后是充满风险的危机，商业大海云谲波诡，不确定性汹涌澎湃。	
从温水煮青蛙谈转型	
企业转型重重陷阱	
大公司转型“杀手”	
第二章 战略与商业模式绘盈利	
顺势而为可以帮企业更轻松、更少成本创造庞大收益，往往成功的公司都有相似的起点：人才团队、顺势战略、创新商业模式。掌握全局的高度，令竞争对手无法复制，短时间内也无法超越你。	
战略制定第一原则	
战略梦想与高效路径	
初创公司生存七问	
创新商业模式设计	
洗衣业转型战略与商业模式案例	
第三章 复杂组织高效转型	
当传统行业从战略和商业模式上走向互联网，如何解决拍头脑决策的组织管理问题？也只有颠覆过往内部组织架构，才能领跑互联网竞争轨道。	
从组织落后看因果	
动态市场敏捷战略管理	
复杂组织架构裂变式设计	
四步令传统组织变身为创业型组织	
第四章 轻敏捷原则一：快速验证	
作为目前互联网巨头最炙手可热的方法论，“轻敏捷”成为转型路上必备的技能，有效解决了企业经营的深层难题。	
走进轻敏捷方法论	
什么是快速验证	
客户探索黄金四步法	
数据挖金法	
产品充分反策划法	
空气健康蓝海市场验证案例	
第五章 轻敏捷原则二：价值驱动	
如果我们希望持续地优化研发和运营效率，就要不断去评估一个解决方案是否能为最终目标的实现直接贡献价值。	
每个人快速知晓工作成效	
拉动系统与激励机制绑定	
提升效率最容易进入的误区	
掘地三尺杜绝公司成本浪费	
价值驱动工作回顾	
第六章 原则三：团队自组织	
转型互联网产业，势必要经历从管理工人到管理知识工作者的转变，人也立马变成公司最重要的资产。然而用管理工人的方式去管理知识工作者，必然会陷入人才管理怪圈，全球许多顶级公司依然无法解决这个问题。而团队自组织是当代最有效、最轻松的管理知识工作者的方式。	
揭开自组织神秘面纱	
快速打造自组织团队	
价值观激发创新能源	
自组织公司Semco炼成记	

## 第七章 互联网巅峰营销新战法

品牌依然是溢价的筹码，但传统品牌的套路不复存在，一切都将移动化、社交化，新型品牌营销需要进一步融合互联网。

微信+iBeacon无缝连接

巧妙整合多种平台

爆发的HTML5 交互创意

玩转社交平台粉丝经营

互联网营销风险与挑战

案例：特斯拉零成本广告名满天下

## 第八章 最高效途径：由顾问辅导转型

颠覆的上演，通常是由“局外人”掀起，传统积累的经验也往往成了转型路上的绊脚石。再聪明的团队可以通过这本书掌握成功秘籍，但更极速、更有效的做法是找到一个靠谱的顾问团队。

顾问为企业转型保驾护航

转型互联网如何找好顾问

案例：“导师”机制使新型创业领跑世界

## 第九章 案例：腾讯游戏转型登顶世界第一

从战略到组织，从团队到产品，腾讯到底做了什么？

转型移动商业第一站

产品战略与组织转型

极致产品六脉神剑

致谢

## 《转型》

### 精彩短评

- 1、相比《腾讯方法》，这本书的拼凑痕迹挺重的，而且编排上的硬伤也很多，感觉编辑不够用心。虽然有几个案例支撑，有些生动，但槽点太多，影响感受。
- 2、样书审读

1、“我们看到，互联网对传统行业造成威胁，移动互联网、智能硬件、可穿戴设备、大数据成了未来的主角。科技甚至让行业之间的隔阂彻底瓦解，目前麦当劳成为英国最大的童书销售商，行业的市场颠覆者已不是同行，而是来自其他行业。因此，我们最需要防范的是现在还看不见的敌人。未知的明天令人恐惧，也充满机遇。”这本书不是死板的讲述概念，不是宏观的介绍趋势，不是模糊的说些不痛不痒。这本书通过一系列经典的案例，一些形象的网页界面，以及国内商业精英的宝贵的经验分享。书中为我们展现了新的时代网络带给我们的机遇和挑战。面对这些机遇与挑战，我们应该如何应对，如何改变当前的形势，如何创新，更好地了解自己，如何果断的做出正确的判断。这是一本颜值高，质量更高的经典之作。对于没有接受过商业方面的教育，但看这本书并不觉得困难。书中有许多具体而有效的工作方法，对我们青年人创业和以后的工作都很有帮助。关于利用网络资源进行营销，以及对于团队的组织和管理的方法这两部分对我来说，非常受用。在现在网络覆盖面如此庞大的今天，通过网络的各种资源进行营销是十分必要的。而对于我们年轻人来说，无论是在现在初进入职场中，融入团队和在团队中进行发展都需要掌握一定的技巧，对于初次创业的年轻人来说，更为必要。这本书为我们提供了很好的案例和经验，值得大家借鉴。自组织公司Semco的案例让我印象深刻，公司的组织形式，员工与公司的关系以及公司的业务与一般的公司都有很大的不同。这种特殊的公司的成功也是值得我们借鉴的。文中指出，今天，我们已经进入颠覆一切的商业X时代。字母X其中有一个含义指寻找未知、否定现实，美国“二战”后六七十年代的人自称自己是X一代，他们对自己的未来充满未知。商业X时代，意味着一切规则都在被颠覆，千变万化组成了未知，科技与人类、产品与客户之间的互动越来越频繁，产业内外的边界不断被打破。正如文章所说，从1994年到2015年，中国互联网走过二十多载跌宕起伏的风雨路，历经从无到有、从小到大，逐渐由大变强，走向喧嚣繁华。正是互联网的波澜，上演了一幕幕成功转型的故事，才令X时代如此美好又充满风险。

2、关于互联网经济的书市面上已经不胜枚数，这本书相对于笔者看过的其它书来说，可以说是值得一看的好书。总结了一下一些特点，便于给读者借鉴。一、条理清晰。打开目录我们就可以看到，本书的九章内容切入点都非常清晰。每一章的每一节都围绕本章内容详细阐述。二、有理有例。每一章的内容除了论述外，都讲解了一些我们耳熟能详的例子，便于读者反思从而深化理解。三、由浅入深。整本书来看，基本上是围绕，是什么，为什么，怎么办来回答。即便是一些刚刚接触互联网行业的新人，用不到后面所讲的一些方法，也可以从前面的内容获益匪浅。说完了写作上的一些逻辑关系，我们来说说内容。通过读这本书，我发现，虽然它名字叫转型，其实还是在论述互联网+。互联网+，当我们在热捧这个词时，有多少认真思考这个词背后的含义呢？从书中我提炼出了这样一个答案。所谓的互联网+就是互联网平台上加上一个传统行业，相当于给传统行业加一双“互联网”的翅膀，然后助飞传统行业。比如互联网金融，由于与互联网的相结合，诞生出了很多普通用户触手可及的理财投资产品，比如余额宝、理财通以及p2p投融资产品等；比如互联网医疗，传统的医疗机构由于互联网平台的接入，使得人们实现在线求医问药成为可能。而且，互联网+显然不是一个产品创新的“高帽子”，谁都能适合戴？在一些行业垄断的领域，互联网+并不是灵丹妙药。尽管目前互联网的确已经在改造很多传统行业，但是在今天互联网对于很多传统行业的改造速度是缓慢的。明白了这些道理，该如何去做呢？“互联网+”中重要的一点是催生新的经济形态，并为大众创业、万众创新提供环境。互联网+”是对创新2.0时代新一代信息技术与创新2.0相互作用共同演化推进经济社会发展新形态的高度概括。李克强总理所提的“互联网+”与较早相关互联网企业讨论聚焦的“互联网改造传统产业”基础上已经有了进一步的深入和发展。李克强总理在政府工作报告中首次提出的“互联网+”实际上是创新2.0下互联网发展新形态、新业态，是知识社会创新2.0推动下的互联网形态演进。伴随知识社会的来临，驱动当今社会变革的不仅仅是无所不在的网络，还有无所不在的计算、无所不在的数据、无所不在的知识。“互联网+”不仅仅是互联网移动了、泛在了、应用于某个传统行业了，更加入了无所不在的计算、数据、知识，造就了无所不在的创新，推动了知识社会以用户创新、开放创新、大众创新、协同创新为特点的创新2.0，改变了我们的生产、工作、生活方式，也引领了创新驱动发展的“新常态”。

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](http://www.tushu111.com)