

# 《互联网+小米的局》

## 图书基本信息

书名：《互联网+小米的局》

13位ISBN编号：9787504490237

作者：王伟

页数：213

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)

# 《互联网+小米的局》

## 内容概要

“互联网+”是创新2.0下的互联网发展新形态、新业态，是知识社会创新2.0推动下的互联网形态演进。小米在“互联网+”方面做的比较突出。本书以小米公司为案例，讲述“互联网+”时代的运营模式。并且通过小米，介绍了互联网的创新手段、营销模式与推广方法。

# 《互联网+小米的局》

## 作者简介

王伟，毕业于中国海洋大学工程学院，自动化机械高级工程师，曾出任山东九九集团车间主任、山东胜利工程有限公司生产管理部主任、玉柴发动机股份有限公司项目总监。曾亲赴德国德国汉诺威工业博览会，考察德国智能制作业和工业4.0的\*\*\*\*。是工业4.0在中国的最早的一批推动者与实践者。著有《梁稳根和他的三一重工》《彼得原理》《世界上最伟大的投资智慧》等著作。

## 书籍目录

### 互联网+ 小米的局

1

#### 前言

1

#### 第一章 小米是怎么做大的：就是“互联网+”

4

##### 1.互联网时代与“互联网+”

4

##### 2.小米——“互联网+”模式的结晶

8

##### 3.“互联网+传统行业” “传统行业+互联网”

11

##### 4.找到自己的“互联网+”

14

#### 第二章 互联网七字诀：专注、极致、口碑、快

17

##### 1.少即是多：专注引来更多用户关注

18

##### 2.饥饿营销：让得到的人如获至宝

21

##### 3.个性化与私人化定制

24

##### 4.极致就是把自己逼疯

27

##### 5.速度与激情：超越对手，你就是赢家

29

##### 6.快速反应，不给对手思考的时间

33

#### 第三章 移动互联网时代：小米是如何做互联网+的？

35

##### 1.成功的前提，不惜代价做好产品

36

##### 2.真心真意与用户交朋友

39

##### 3.品质服务：互联网的本质是留住用户

42

##### 4.重要经验：互联网+人才资源

46

#### 第四章 小米的思路：硬件+软件+移动互联网

50

##### 1.对话“互联网+”，布局移动入口

50

##### 2.新生态：揭秘小米智能硬件布局

53

##### 3.移动互联网时代，优势与劣势等长

56

##### 4.“互联网+”时代，移动互联网需要实现万物互联

59

## 第五章 口碑营销：口碑的真谛是超越用户的期望值

63

### 1. 小米的九大口碑营销诀窍

63

### 2. 口碑传播：超出消费者的心理预期

68

### 3. 打破常规：让用户尖叫

71

### 4. 让每一个接触过的人都成为推销员

75

## 第六章 生态链增值：揭秘小米生态链的野心

76

### 1. 构建生态链，“互联网+”之王道

76

### 2. 社会化商业时代，开放做强生态链

80

### 3. 生态链思维，合作比控制更重要

83

### 4. 注重内容合作，树立核心价值观

86

## 第七章 跨界融合：使人们的生活方式出现崭新的形式

90

### 1. 跨界颠覆，锁住消费者

90

### 2. 跨界：掀起移动互联网发展新趋势

94

### 3. 跨界：打破边界，突破思维束缚

98

### 4. “互联网+”助推产业跨界融合

101

## 第八章 雷军的野心：小米野蛮生长的内幕

105

### 1. 雷军：40岁学会站在风口上

105

### 2. “小米式疯长”的三要素

109

### 3. 雷军的互联网企业战略

113

### 4. 核心团队是“轻模式”的基础

116

### 5. 小米的理想：迈向国际市场

119

## 第九章 粉丝经济：小米“一炮而红”背后的玄机

123

### 1. 我为发烧友，发烧友为我

123

### 2. 小米的自媒体营销奥妙

127

3. 邀请用户参与产品设计

128

4. 给米粉定制一个“雷布斯”

130

5. 米兔：潜移默化的品牌植入

133

6. 小米的“爆品”策略

134

# 《互联网+小米的局》

## 精彩短评

1、书的装订材质不好。没有看的欲望。内容一般

# 《互联网+小米的局》

## 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)