

《粉丝经济学》

图书基本信息

书名：《粉丝经济学》

13位ISBN编号：978751126865X

出版时间：2014-8-30

页数：400

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

《粉丝经济学》

内容概要

《粉丝经济学》[是这不是一本书，这是一次史上最大规模的粉丝经济实验！由第一自媒体联盟WeMedia核心成员集体参与创作，点破粉丝经济最后一层窗户纸，掘金移动互联网常备手边书。《粉丝经济学》重新定义了粉丝经济。全面讲解粉丝经济投资基础理论、升级理论、以及粉丝经济投资秘籍更清晰地阐述了粉丝经济和社群经济的区别，体现更直观的粉丝价值，诠释更安全的投资方式、怎样更有扩张力度的粉丝传播等。

写书初衷

初有编写《粉丝经济学》[2]这本书的想法，是在我投资几十个互联网项目获得成功之后，和王通老师一次偶然的谈话。王通老师听完我所讲的投资项目经历后，认为我可以出本关于互联网经济的书，原因是这十几年我的经历和故事。

虽然工作繁忙，但是自从那次谈话结束后，出书的意念却越来越强烈，因为考虑到这些经验是自己创业投资中的经历，应展现出来和大家分享，同时也是为了感恩这么多年帮助过自己的所有朋友和兄弟姐妹们，《粉丝经济学》和大家见面了。

写书之路

写书这件事也许和我的性格、习惯有关，我始终相信没有做不到的事情，只是你愿意不愿意去做！我很开心能把自己经历的真实案例做为故事和大家分享。

有人说《粉丝经济学》不就是一本书嘛，我觉得把它称为伙伴更为贴切。在互联网时代引导你前进，我更愿意称它是贴近你心灵的使者。这里面详细记录我的创业之路和投资案例，以及投资事件如何更好把握和处理。在21世纪有很多人在互联网中感到迷茫、失去方向，《粉丝经济学》引领你探索，给予你改变未来的契机。

创业之路分享

每个人都有梦想，有位名人讲过：“没有梦想的人，如同行尸走肉”。它是在告诉大家以积极的心态和正能量去释放自己，用心去实现自己的梦想。就像当初我创业时，我的梦想就是：“创业”！2000年左右在都市村庄的出住屋内，一张桌子、一张床、一台电脑，开始我的创业梦想。游戏币的生意，一个月赚了我的第一桶金：1万！第一时间就给妈妈买了一条项链，妈妈拿到之后别提有多高兴了。

我也觉得很开心，自己终于能够靠自己的能力为妈妈做点事情。

初次尝试到实现我梦想的同时还可以赚取意想不到的费用，特别开心，吃的苦受的累都被我抛之脑后，那时我梦想的小火苗在我心头燃烧的越来越旺，创业之路仍在继续，2013年，我和众位“情投意合”的兄弟们创办了微玺投资公司。

讲了以上内容，不是想让你说我一个80后创业屌丝青年有多牛，我的机遇有多好，而是以我的真诚和你共享。我一直坚信年轻人要有胆识、敢闯、不怕吃苦。通过效率带给自己财富，不能浮躁和轻率，干什么事情都要沉下心。

粉丝经济趋势

有很多人会问现在互联网粉丝经济的趋势如何？其实早在20世纪90年代就已经有初显端倪的粉丝经济了。英国学者西尔斯(Matt Hills)观察到,在从“广播”到“窄播”的媒介工业转型中,忠实的粉丝变成了最有吸引力的消费者。电视台如果想获利,不必追求最大数量的普通现众,只需要制造和迎合一定数量的最忠诚的观众。

在中国改革开放后我国出现了广义的“粉丝”，比如邓丽君迷。但那时还没有商业色彩，更不能称之为形成“粉丝经济”。事实上“粉丝经济”的发展速度与大众化的商业化速度是一致的。中国“粉丝文化”和“粉丝经济”发展于上世纪90年代后期，当时的“追星族”有较强的自发性，但是缺乏计划性和组织性；而如今的“粉丝”则呈现出职业化趋向，其有计划、有组织，专业化程度较高，甚至逐渐形成“粉丝”产业。而这正是随着近几年各种选秀节目的发展而出现的，比如前几年湖南卫视的“超级女声”节目。现在的“粉丝”是一群特殊的大众文化接受者，年龄集中在15~31岁，女性较多，他们以异乎常人的热情投入于他们所倾慕或崇拜的特定个人(明星、名流)、节目/作品(电影、电视、音乐作品)、团体(流行乐团、球队)等，虽然不一定有很强大的购买能力，但其为偶像消费的冲动却很惊人。

如甄子丹赵文卓事件、方舟子、罗永浩事件，发出的粉丝效应。其实无论站在哪个角度审视，都存在粉丝，只是恰好在适宜的时间我和你一起分享我的经历-----《粉丝经济学》。有我和它在，你不再孤

《粉丝经济学》

军奋战，我们会一直在背后陪伴你。粉丝经济趋势会越来越显著，粉丝就在你我身边！当代是移动互联网时代，信息的传播速率呈几何式增长，人们的信息消费也变得更加便捷和主动。粉丝经济时代，谁把握了粉丝的心理，谁就占有了市场；谁的粉丝数量大，市场占有率就高；谁的粉丝黏性大，铁杆粉丝多，谁的品牌就有持续的发展动力——粉丝意味着力量。哪怕你只是一个草根，但只要你拥有了巨量粉丝，你也可以获得强大的影响力。

谁掌握了粉丝，谁就拥有了金矿

社交媒体的兴盛正使大众传播方式发生深刻的变化。新的网络语境下，粉丝数量不仅意味着影响力还意味着经济价值。一个粉丝的价值到底有多大？市场研究公司Syncapse在近期发布的报告中称，Facebook上品牌商的粉丝价值自2010年以来已增长30%，目前平均每个Facebook品牌商粉丝价值达到174美元；而被称为“微博女王”的姚晨，其微博被一价值评估网站估价已达3.2亿元。

新的网络语境下，粉丝数量不仅意味着影响力还意味着经济价值。日渐庞大的粉丝群逐渐形成金字塔般的构架，上层是掌握大量信息和会员资料的“粉头”，底层是无数小粉丝。粉丝是特殊的用户，他们的“关注”，意味着兴趣和潜在购买行为，只要经营、管理到位，粉丝效应就会逐渐扩大，一个粉丝团对品牌的宣传力甚至强过一个专业策划团队，蕴涵推动产业的巨大能量。可以说，谁掌握了粉丝，谁就拥有了金矿。得粉丝者的天下也！

您希望拥有众多粉丝吗？您想创业、投资，实现梦想么？《粉丝经济学》对于你来说是不可多得的“良师益友”。社会可能会淘汰学历高的人，但是绝对不会淘汰有学习力的人。“粉丝经济”的时代已经来了，你还在犹豫什么？

《粉丝经济学》

作者简介

吴高远，天使投资人。地球救援环保公益组织创始人。专业的移动互联网天使投资基金创始合伙人。创立的智游教育成为中国最大的移动开发学校。被誉为“中国粉丝经济投资第一人”，首先提出并定义了“狭义粉丝经济”和“广义粉丝经济概念”，并创立了“粉丝经济工业化投资理论”代表著作《粉丝经济学》。

书籍目录

《粉丝经济学》大纲

- 一.序章
- 二.缘来
- 三.社交网络的发展
- 四.重新定义的粉丝经济
 - 1.狭义的粉丝经济定义
 - 2.广义的粉丝经济定义
 - 3.用粉丝经济解释所有的经济行为
 - 4.粉丝经济的宏观模型
- 五.案例那些互联网牛人的粉丝运营独门秘籍：
 - 1.刘登攀：新菜鸟微信运营秘籍
 - 2.宗教--最大的粉丝经济体
 - 3.小米手机—小米奇迹剖析
 - 4.雕爷牛腩--饥饿营销引发粉丝的狂热
 - 5.地球救援--用粉丝经济去运营公益组织
 - 6.内涵社--中国粉丝众筹第一公司
 - 7.女神范--中国最大的美女模特粉丝经济体
 - 8.微信江湖--王不凡之微信运营策划
 - 9.爱情左右--让人欲罢不能的pua粉丝热情
 - 10.风信子--简单有效的粉丝运营
 - 11.九哥--数字宗教的狂热信徒
 - 12.K友汇--管鹏创造的人脉社交奇迹
 - 13.懂懂日记--超强粉丝黏度依靠优质内容
 - 14.聚成股份刘松琳--十年成就中国最大的开放式企业家粉丝运营平台
 - 15.亚洲第一巨人张欢和他的经纪人王冬冰的粉丝运营秘籍
 - 16.聚合思维周治：粉丝经济颠覆传统培训行业之路
 - 17.智游校长胡臻：粉丝运营让智游插上腾飞的翅膀
 - 18.美微传媒--粉丝众筹的力量
 - 19.驰名网--九哥的粉丝蜕变之路
 - 20.咸叔的粉丝运营秘籍
 - 21.中钢网姚红超：钢铁行业的粉丝圈层
 - 22.点名时间：众筹粉丝经济
 - 23.周群超：牛V是怎么炼成的
 - 24.肖森舟微信运营独孤九剑
 - 25.俏十岁10亿销量之谜
 - 26..二兔邮包之父黄涛--传递快乐
 - 27.茶叶电商陈奕迅--用自媒体粉丝电商模式玩转淘宝
 - 28.五格电商粉丝经济ceo潘定国教你玩转粉丝经济
 - 29.黄太吉煎饼--传统小吃的互联网思维改造
 - 30.麦德龙吕波：从货品销售到粉丝运营
 - 31.男人袜--我卖的不是袜子
 - 32.光头哥破译水果电商的粉丝运营密码
 - 33.巴奴火锅杜中兵：粉丝反向定义让巴奴准确定位
 - 34.大象安全套--用互联网颠覆性思维玩转粉丝经济
 - 35.94后模特--七喜自述如何通过微信每天销售3000盒面膜
 - 36.餐饮老板内参ceo秦朝：餐饮行业微信公众账号运营秘籍

37：果真了得吴晓雨：粉丝电商法则
38：小腹肌赵欣：众筹一条男人超爱的内裤

.....

六.微信个人粉丝运营秘籍

- 1.精准定位粉丝群体
- 2.选择粉丝沉淀形式
- 3.合理控制粉丝获取成本
- 4.如何测试粉丝转化率
- 5.怎么维护粉丝活跃度
- 6.设计合理的转化方式
- 7.初始化吸引力布局--让粉丝一见钟情
- 8.如何设计链式传播的文案
- 9.让广告不影响粉丝体验
- 10.那些屡试不爽的个人微信运营技巧

七.粉丝经济投资秘籍

五哥的孤独：一个在投资行业创业的互联网老兵
五哥：我要做投资行业的那条鲶鱼
案例：从一个背影开始的粉丝投资故事
案例：结缘王龙宇是九零后的时代

五哥粉丝经济投资的基础理论：

粉丝投资的简单逻辑
转化的灵感
扩张的力量
粉丝融资让企业摆脱传统投资机构
粉丝经济投资的闭环之美

五哥粉丝经济投资的升级理论：

聪明的估值方式

辐射布局
粉丝复用的几何级聚变
风险投资还是保险投资
风险控制不是监督控制
资源整合的价值永远大于资金价值
对基金出资人的选择也有学问

项目成功的三个要素

人、业务、钱
第六感觉：不理性的投资，理性的投资结果

如何判断一个项目是好项目？

颠覆性创新让行业丢掉饭碗
千万用户才是入门
善用人性弱点的六顶帽子
被并购的价值
细分领域的王者

粉丝经济如何实现工业投资？

第一步：可量化

粉丝数量

粉丝粘度

粉丝获取成本

转化率

第二步：众筹实验让数据说话

内涵社数据架构带来的启示

不断修正投资公式。

第三步：退出的策略

快速融资做VC产业链上的项目孵化源

持续跟进的价码模式

持续股权转让退出策略

积极推进并购推出

上市退出获取最大投资价值

陷阱无处不在

创业者的诚信陷阱

和巨头竞争的平台梦

产业链的幻象

创始人股权纠纷陷阱

一个烧钱的游戏

粉丝渠道和转化商店

持续投资粉丝渠道

积极寻找高转化率的产品

颠覆者的野心

微玺粉丝投资战略--一盘颠覆巨头的棋局

极端的投资理念

人，人，还是人

众筹--粉丝经济破解融资迷局

项目源

微玺创业烧烤营-一个全新的项目来源方式

智游教育-我养了一只项目源奶牛

服务提升价值

微玺创业工场-民间孵化器

法务-中国法律网的积淀

微玺就是一个创业者的奶妈

微玺企业家俱乐部一个梦开始的地方

《粉丝经济学》

精彩短评

- 1、没有参与感一半有用，很浮
- 2、我看过，不错，案例很有启发。
- 3、烂
- 4、非常浅显 没有什么成型的框架，案例马马虎虎吧。最近看的基本社群粉丝相关的书，案例都少不了小米和逻辑思维

《粉丝经济学》

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