

《如何用互联网思维创富》

图书基本信息

书名：《如何用互联网思维创富》

13位ISBN编号：9787807699248

出版时间：2015-3-1

作者：贾君新

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

《如何用互联网思维创富》

内容概要

在互联网时代，如果对互联网的发展趋势缺乏足够的了解，将会给企业的战略决策和发展带来巨大的风险，而掌握了互联网思维的奥秘就等于掌握了致富的途径。《如何用互联网思维创富》不仅深刻、系统地解析了互联网思维的概念，而且从多个角度整理、揭示了互联网思维对人们生活的影响，以及互联网思维所具有的独特魅力，让读者在互联网快速发展的今天，学会用互联网思维致富。

《如何用互联网思维创富》

作者简介

贾君新，管理学博士、风险投资专家，深圳市新恒利达股权投资董事长。近年来担任晋愉集团、广东乐禾食品、时瑞电池等六家企业执行董事、独立董事。

近两年担任清华大学、北京大学、浙江大学、中山大学、北京师范大学、南方科技学院等部分高校课程教授。

曾在英国剑桥大学、美国斯坦福大学、法国巴黎大学、德国慕尼黑大学短期学习。先后在三家世界500强企业担任过高级管理职务，精通企业资本运营与财务管控、战略与组织管控、人力资源与企业文化、流程与制度建设系统流程运作。

多年来为近千家企业培训，其中世界500强企业300家左右，辅导企业数十家，其中15家左右企业在境内外上市。

书籍目录

Chapter 1 互联网思维：用户思维是互联网致富的核心思维

1. 什么是真正的互联网思维？ \ 003
2. 互联网不是免费，但做互联网要学会免费思维 \ 006
3. 为什么是用户思维而不是客户思维
4. 互联网思维怎样颠覆传统商业模式 \ 013
5. 互联网思维核心：一切以用户为中心 \ 016

创富案例

1. 万科怎样用“互联网思维”做商业地产 \ 020
2. 百雀羚揭秘：如何用互联网思维1天卖出380万 \ 023

Chapter 2 互联网平台：面向14亿用户的万能钥匙

1. 网聚人的力量：利用互联网为平台，做传统生意 \ 029
2. 怎样构建多方共赢的互联网平台生态圈 \ 032
3. 互联网思维的开放平台与致富宝典 \ 035
4. 善用现有的平台：平台与否，顺势而为 \ 039
5. 平台是互联网时代的驱动力 \ 042

创富案例

1. 途牛怎样用互联网思维改变传统旅行社 \ 045
2. 顺和酒行：如何运用互联网思维在小城市卖酒？ \ 048

Chapter 3 大数据营销：深度挖掘互联网里的潜在用户

1. 大数据的价值不在大，而在于潜在用户的挖掘 \ 055
2. 记住：小企业也要有大数据 \ 058
3. 大数据服务：从个性化到人性化 \ 061
4. 只要知道“是什么”，而不需要知道“为什么” \ 064
5. 天然“精准”的营销生意经 \ 068

创富案例

1. 宝洁“大数据营销”实战之“寻找漂亮妈妈” \ 072
2. 国双科技CEO祁国晟：只做大数据生意，又要做最“性感”公司 \ 075

Chapter 4 增值服务模式：先圈用户，再圈钱！

1. 增值服务思维：在特殊人群中做特殊服务 \ 083
2. 会跨界思维，才能形成“高富帅”的增值服务模式 \ 086
3. 增值服务就是“既是做生意，更是做人情” \ 089
4. 互联网思维下的产品和服务是一个有机的生命 \ 093
5. 互联网思维下的产品自带了媒体属性 \ 096

创富案例

1. 马云的淘宝网：先圈用户，再圈钱 \ 100
2. 快的与嘀嘀：“疯狂”背后的O2O入口争夺战 \ 103

Chapter 5 粉丝赢天下：记住！没有粉丝的品牌都会消亡

1. 粉丝思维，就是让你的粉丝心甘情愿为你做贡献 \ 109
2. 屌丝赢天下：学会携“屌丝思维”以成霸业 \ 112
3. 粉丝经济的爆发：从逻辑思维到粉丝思维 \ 116
4. 粉丝思维的“四感”：参与感、体验感、尊重感、成就感 \ 120

创富案例

1. 雕爷牛腩，中国第一家“轻奢餐”餐饮品牌 \ 124
2. 飞跃鞋：老国货也能卖出新思路 \ 127

Chapter 6 吐槽化传播：用户体验下的口碑传播

1. 吐槽与评分，得民心者得天下 \ 133

2. 吐槽也能做营销——产品营销要学会“逆袭” \ 136
3. 口碑传播：市场营销中不可忽视的“吐槽经济” \ 140
4. 互联网思维的核心是口碑 \ 143

创富案例

1. 小米，用互联网思维颠覆传统产业 \ 148
2. 史玉柱的“征途”：成功的秘诀不靠广告靠口碑 \ 151

Chapter 7 改变思维模式：怎样抓住人们的固定思维去赚钱

1. 便捷是价值——让客户在最便捷的渠道获得你的产品 \ 159
2. 用户产生内容，用户产生价值 \ 163
3. 互联网思维下的产品自带了媒体属性 \ 166
4. 把你的产品IT化，把你的渠道数字化 \ 170

创富案例

1. 三只松鼠，如何在“双十一”日销3562万 \ 175
2. 黄太吉，从煎饼里吃出创业的产品精神和互联网思维 \ 179

Chapter 8 简约思维法则：用户喜欢你只需要一个理由

1. 大道至简，为用户提供方便就是为自己打开财路 \ 185
2. 专注才有力量——学会把最简单的业务做到极致 \ 188
3. 简约就是美，做产品就是做减法 \ 192
4. 一定要打造能让用户尖叫的产品 \ 196
5. 简约思维法则：小处着眼，微创新 \ 200

创富案例

1. 雷军与小米的互联网思维：专注、极致、简约、快 \ 204
2. 蒋雅芬：80后为何能月赚近十万 \ 207

《如何用互联网思维创富》

精彩短评

1、用户，平台，大数据，增值服务，粉丝，口碑，改变思维，简约。

<https://www.meipian.cn/eswn4fm>

2、完全就是.....

3、用户、客户之分，边际成本，开篇跟《免费》《周鸿祎的互联网方法》很像，但相对《免费》感觉阅读起来要流畅些，可能本土作者确实更接地气点吧。构建生态系统、平台。免费、大数据、互联网思维，算是对一些其他热门书籍的一个二次组合叙述，只是举的例子有些觉得没啥说服力。

4、例子丰富，但过于鼓动

5、逻辑清晰，思维缜密，不是应付之作，文字流畅而清丽，结合现在移动互联网的很多事例，读起来感觉颇有价值。虽然没有多少见解独到，让人拍案惊奇的地方，但整本书还是非常善于总结，有理，有料。

6、可以看blog一样看看

7、重复性的，有点概念总结

8、地球人都知道的创富之路

9、一般，单是罗列。

10、其实这类书意义不大，就算看了几百万个成功的例子，也没办法照着成功，因为他们成功不是因为大家都能看到的東西，而是大家看不到的东西。

11、例子有些意思

《如何用互联网思维创富》

章节试读

1、《如何用互联网思维创富》的笔记-互联网思维的开放平台与致富宝典

但金融，汽车等专业性较强的行业，互联网一时之间是无法撼动的。互联网是底层革命，是交流与协作的方式产生了变化，而非专业性的问题，作者的这个观点，跟几年前人们看待互联网改造手机行业的时候是一样幼稚的。

2、《如何用互联网思维创富》的笔记-屌丝赢天下：学会携“屌丝思维”以成霸业

总之，运用屌丝思维开拓市场，应注意三个原则：一是通俗不媚俗；二是不断涌现新创意；三是让屌丝们感到产品高端大气上档次。

《如何用互联网思维创富》

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