

《重启》

图书基本信息

《重启》

内容概要

《重启》

作者简介

书籍目录

前奏

引言

第一部分 重启商业

第一章 从企业到客户：与消费者建立直接关系

在社交媒体繁荣之前，你的企业没法与客户建立直接联系，如果想让人们了解你的产品或服务，你必须打广告。但社交媒体改变了游戏规则，公司可以免费利用庞大的数字渠道与消费者建立直接联系，这也是互联网时代的重要主题。

第二章 实用至上：从虚无缥缈的忽悠到实用主义营销

在当前的市场环境下，利用实用主义营销的机会是敞开的。一旦你拿出真正的价值，消费者甚至连看都不愿看你的竞争对手。在我们当前的“炼狱”状态中，孕育着企业腾飞的无数机遇。

第三章 为打动消费者而生：被动式媒体与主动式媒体的融合

一张报纸的报道、一本杂志的文章、一本书和一篇博客的差异正渐渐消失，我们不再在意它到底是实体印刷品还是虚拟字节。它们都是文本信息，区别在于我们何时看、怎样看，以及如何分享。

第四章 性感的数据：从不安的跟踪到完美的体验

随着数据的获取、存储、搜索、共享、分析和可视化发展，我们对商业的一切认知都很可能大大改变，并且是一次又一次地改变。毫无疑问，如果你无视社交媒体圈，你就失去了一个发展企业并更加了解你的行业的大好时机。

第五章 单屏世界：从四屏到单屏的转变

所谓的四屏是指：电视、电脑、手机和平板电脑。但屏幕本身在很大程度上没什么用，只有当它们相互联接和联网的时候才有用。在屏幕上播放和创建的内容取决于你个人的选择，所以唯一重要的屏幕是在你面前的屏幕。

插曲 现在是以个体为连接点的时候了

第二部分 重启自己

第六章 数字直立人：数字第一的姿态

互联网改变的是思维模式，如果心中没有互联网，你很难知道互联网的力量，也很难去利用它。你不必是个原生的数字人，但你需要做出数字第一的姿态，因为这是当今消费者的姿态。

第七章 职业转型之路：拥抱曲折

在一个需要重启企业的世界里，我们必须非常习惯于自己的职业不再以直线方式前进。职业发展会扭曲，会反转，变化和差异常常会连续和反复。所以，职场生涯的未来取决于个人接受曲折观点的能力。

第八章 新的工作方式：碰撞与融合

碰撞让这个世界转动起来！要成为一个永恒的创业者，把你的工作、个人和社区生活融合起来，寻找创新性的方式让自己不仅仅和消费者相连，而且也与同行相连，无论他们距离你多远。

第九章 自我营销：通过强大的内容进行快速持续的沟通

作为个人，你有无数个空间，可以与志趣相投的人互联。简而言之，就传播你的经营理念而言，我们正前所未有地迅速从一个广告世界奔向一个内容和情景交织为王的世界。

第十章 办公室之外：工作空间无处不在

在理解这个新世界的过程中，我们需要找到完成工作的新空间。新一代的工作者有大量的机会去找到合适的空间来想出正确的想法。我们不再需要“去办公室”完成我们的工作了。

第十一章 重启人生：从职业到心仪的事业

在你目前的角色中，你有没有信心能在20年辛辛苦苦的工作之后，带着福利退休安享晚年？我希望你现在能意识到，你的未来没有铁饭碗。你不必为了创业而创业，但你必须接受并体现创业的心态。

第十二章 拥抱未来：从炼狱到天堂，对未来我们能期待什么？

接下来，黑客文化、跨界营销、独立品牌的崛起等六个前瞻性趋势让我们相信：商业将变得有趣。它会超越科技、社交媒体和移动设备造就的辉煌和荣耀，让我们可以实际思考、创造和规划我们的商业未来。

致谢

《重启》

《重启》

精彩短评

- 1、互联网改变的是思维模式，心中没有互联网，就很难知道互联网的力量，也就很难去利用它。如果你甚至都无法想象，拿什么去创新、创造和颠覆呢？
- 2、看不懂看不懂，真不知道作者想说什么！
- 3、内容感觉深度有限
- 4、书的内容还行，得细琢磨，翻译的太挫了，很多地方不知所云。
- 5、重启人生，任何选择都有风险，放下担心。
- 6、无论普罗大众还是企业人士都很值得一读
- 7、互联网的变革与商业营销的思维模式 后半涉及到个体在浪潮中的位置及定位的思考 可是...太多毫无意义的文字了 少有干货 也更多是经验谈而缺乏有系统 有逻辑的审视与思考。
- 8、互联网时代，用互联网思维思考工作和生活，必读之书，比一大帮中国人说的那些互联网思维靠谱的多了。你可以看到未来的大势在哪里。
- 9、前版本比后版本好看
- 10、作者鼓励大家以互联网的方式看待自己的职业生涯与企业。危机意识
- 11、应该是本好书，讲了移动互联网时代，企业和个人面临的变革，但是翻译得很艰涩。
- 12、了解互联网，大数据的入门书籍
- 13、口水书
- 14、一个理论翻来覆去的说的典范，个别内容略有亮点！
- 15、口水书，逻辑也不是很清晰。可能是翻译的原因吧，可读性不是很强。
- 16、两颗星给前言和第一章，理念赞。少数书整本是精品，多数书作者都蛮厉害，车轱辘话来回讲...
- 17、快速翻阅。印象最深的：现在是单屏时代。
- 18、重启商业 重启自己 重启人生

1、简单却又难以读懂互联网商业化已经25年了，已经不再是一个真正意义上的创新点，而变成了竞争异常激烈的战场。变成了大玩家大资金的游戏，大鳄之间的拼杀，是为了抢下自己的地盘。讽刺的就是互联网的初衷就是这个地盘不属于任何一个人，一个公司或者组织，而是让连接到这个网上的所有的人。这些用户，他们的终端需求，决定了大鳄今天甚至明天的命运。如何掌握命运，互联网公司不得不时刻绷紧了神经，思考如何争取用户，留住客户。这极大的区分了传统工业对于用户的看法和做法。面对广大的用户和潜在用户，挖掘数据进行运营和销售，成为新的商业模式，变化之快之复杂令人咋舌。而对那些刚刚进入信息化的公司，则需要尽快调整自己的链接方式，重新定义企业和员工，去适应这个时代的变化。没有信息化，没有数字第一的姿态，很快就将被时代所抛弃。书中不断举例互联网公司是如何在这个数字化时代下进行分析，改变，运营和销售。他们的商业化模式是如何演变，对于数据的态度，对于移动时代的应对。同时也提到了在这个时代背景之下个人如何去应对：我们之前信奉的工作和生活の平衡一说，变成了谬论。忘掉“工作和生活の平衡”，“如果你想要平衡，就不该找这样的工作”——帕特里克。只能把工作和生活融合起来，就像热爱生活一样去热爱自己的工作。在生活的间隙中完成工作，在工作的间隙中和家人一起生活。能够在这个时代中不被淘汰，变得不可替代。需要学习，多读，多创造，热爱它，与之共生，实践。本书作者也推荐了《怪诞行为学1&2》《不诚实的诚实真相》因为三本书的作者丹·阿里尔利也是本书作者的朋友，并推荐了图书出版代理商。这一段记录在书最后的致谢中。很多时候通过细节去挖掘人物之间的关系，我们不难发现。其实所谓的商业价值更多的时候是通过GUANXI去实现，不仅仅是过去传统工业时代，在如今的互联网信息时代同样也是。

2、1、以客户为中心意味着从一个消费者的角度，而不是从一个企业人的角度看待问题。2、在未来5年，关键在于企业能否转变方式，从注重数据库里的用户数量，以及如何更有针对性地进行广告营销，转变为关注客户本身，以及如何与他们建立更牢固的联系。3、如果你自己不难为自己，别人就会来难为你。

《重启》

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