

# 《降维打击》

## 图书基本信息

书名：《降维打击》

13位ISBN编号：9787569912020

出版时间：2016-10

作者：杨健

页数：259

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)

# 《降维打击》

## 内容概要

“降维打击”出自中国科幻作家刘慈欣的小说《三体》，而笔者在这本书中试图把“降维打击”的思维引入到企业经营管理的实战中，总结出一套“降维打击”的商业理论。

按照笔者的理解，企业竞争力可以体现在若干个维度的累加上，具有高维度思维的企业，主动将竞争对手的某一核心维度的竞争力降为零，并跟对手在自己更具竞争优势的维度内进行竞争，从而实现以小博大、以弱灭强的商业竞争结果，这就是企业竞争中的“降维打击”。

在当下这个互联网+大数据风行的时代，理解、掌握降维打击，不仅对我们的商业行动帮助多多，也对我们的企业竞争有更大的裨益。现在，我们从这本书开始，一起去学习那些善于应用降维打击的商业大佬们的竞争手段，让降维打击给我们以启迪，并让这种全新的商业理念，带领我们走进一个全新的世界。

# 《降维打击》

## 作者简介

杨健，80后创业者，管理学博士，中国大连高级经理学院、清华大学经管学院博士后，大连大米科技集团董事长，达沃斯论坛全球杰出青年，全国大学生创业标兵，中国大学生自强之星，共青团十七大代表，拥有志愿者、大学教师、期刊主编、国企总经理、政府副秘书长等职业经历。

杨健旗下十余家公司，曾先后投资于IT、矿业、汽车配套、动漫、地产、天使投资等领域。目前，主要致力于智能家居、智慧农业等产业的投资，2014年12月成立“大米科技”，自主研发的智能米桶、智能电饭煲等智能厨房产品获得了100余项国家专利，以每月200%的销售额增速，迅速发展成为中国“互联网+农业”的领军企业，成立一年多时间，市值超过10亿元人民币。

## 书籍目录

### 目录

- 第1章 如何认识互联网时代的降维打击
  - 第1节 什么是降维打击 / 3
  - 第2节 互联网时代的降维手段 / 19
  - 第3节 降维打击下的O2O 商业模式 / 28
- 第2章 降维打击重塑互联网时代商业格局
  - 第1节 降维竞争下的大格局 / 45
  - 第2节 最易被降维打击冲击的行业 / 54
  - 第3节 降维打击下的商业新规则 / 69
- 第3章 互联网时代，降维打击的战略运用
  - 第1节 降维打击的战略步骤 / 85
  - 第2节 跨界竞争，输赢只在谈笑间 / 100
  - 第3节 降维打击的营销策略 / 113
- 第4章 互联网时代，降维打击下的商业模式
  - 第1节 产品中心模式 / 123
  - 第2节 增值服务模式 / 134
  - 第3节 粉丝效应模式 / 145
- 第5章 互联网降维时代，传统企业的转型之路
  - 第1节 降维打击直逼传统行业 / 161
  - 第2节 降维攻击下的传统与创新 / 180
  - 第3节 传统行业的升维改造 / 191
- 第6章 降维打击的未来
  - 第1节 降维打击的发展路径 / 207
  - 第2节 移动互联时代的降维打击 / 226
  - 第3节 降维打击背景下的企业运营 / 236

## 《降维打击》

### 精彩短评

- 1、如今的互联网企业必须要有革新精神，一旦被超越，就很难追上了！
- 2、大变革时代的生存之道：要花时间，把一件事情想清楚，站在一个更高的维度看问题。总结为一升维思考，降维打击。在比别人更高的维度想清楚方向，执行的时候比别人更凶狠。
- 3、非常好的书，商业理论独特
- 4、以前了解一些降维。这本书有他的亮点。
- 5、很不错的一本书，值得一读
- 6、读过
- 7、还不错
- 8、降维打击，新思路，新话题，新实力！
- 9、杨博士观点独到、尖锐又那么引人入胜，好评
- 10、一本非常棒的商业书籍。有助于企业通过合理规划和布局，以小博大获得商业竞争的胜利。
- 11、超级喜欢
- 12、很不错的一本书，很精致，特别喜欢，支持！
- 13、好书值得一读
- 14、#新书驾到#为读书
- 15、新书驾到，好书值得一看
- 16、很喜欢的一部科幻小说
- 17、支持
- 18、用不一样的思维看待问题！
- 19、不错的一本书，学到了很多，值得一读。
- 20、喜欢~
- 21、去学习这种全新的商业理念，给我们以启迪和帮助，去打造互联网时代下崭新的商业发展模式。
- 22、#新书驾到#长知识了
- 23、针对新时代商业模式的思考和实践。
- 24、不错
- 25、喜欢想看
- 26、新书驾到
- 27、不努力那么降维就会是下一个你
- 28、真的挺喜欢这本书的
- 29、挺值得一读的。
- 30、好书推荐一下
- 31、降维打击，长知识了
- 32、挺好的书，支持
- 33、不错的理论小说，新书驾到来支持
- 34、写的不错的一本书，值得推荐！

1、最近读了杨健的《降维打击——“互联网+”大数据时代颠覆性变革的力量》一书，对于升维和降维在《三体》里面谈得相当多，特别是高维度的三体人的眼里，类似人类所取得的再高深的科学成就往往在它们眼里也仅仅是属于同一个维度，正因为如此他们很容易通过降维的方式来发起致命的打击。可以试想下，我们生活在一个三维的空间里面，如果可以增加时间线而升维到四维，那么就类似于在《源代码》里面谈到的平行世界，我们可以随时地改变未来和扭转时空。而如果三维的空间被压迫为二维，那所有的生命和大量科学成就都必然灭亡。但是很可惜的是，我们很多对升维和降维的理解往往并不准确，很早就有一种理解类似垂直行业细分，产品细分将其归类到降维的概念，包括杨健的文章我们也可以看到很多也是已有的营销理论里面经常谈的内容。集中优势资源和兵力在核心产品，领域或维度上面发力，以给竞争者以致命的打击，树立企业某以核心产品的龙头位置，这些都没有错，但是我们还是有必要对升维和降维重新进行理解。而这个理解的核心思考则在于基于维度的系统思考和目标驱动。首先我们要理解下什么是维度，即我们谈任何一个主题的时候，要达成这个主题或使主题的目标最大化，一定离不开核心的多方面因素，这些因素可以称为维度。类似我们谈波特的五力模型，那么谈到的客户，供应商，替代品，竞争对手等都是核心维度，这些维度没有搞清楚，那么战略就难以清楚。当我们谈商业模式的时候，在商业模式新生代里面有重要的总结，即画布中给出了9个重要的维度，包括成本构成，收入，产品价值，供应商和客户等，这些就是商业模式本身核心的维度。谈这个的一个核心原因就是，我们在解决任何问题的時候，都必须搞清楚问题和目标，通过问题的定义和分析，首先能够找到影响目标的核心因素和维度，然后才能够谈得上如何去真正的升维和降维思考。把这点想清楚后，再看下升维思考，对于升维思考的核心还是在于对于在新的互联网或其它商业环境出现后，我们原有的模型是否需要调整和增加其它维度。在新的互联网经济发展情况下，我原有的一些系统模型往往并不太准确，即维度缺失。我们可以举个例子来说，对于传统实体店经营模式下面，我们往往并不会关心对客户需求的响应时间，但是在互联网模式下这就是影响到客户购买意愿的一个重要维度。突破传统模式的束缚，能够真正将影响目标的所有维度都想清楚，就是升维，这种维度本身对目标的影响程度究竟有多大我们开始并不太关心，因为升维思考本身的重点在于不要确实维度，务求全面。在升维思考的过程中，还得强调一个重点就是，不仅仅是把所有的维度都想清楚，而是应该把各个维度之间相互影响关系和正反作用力全部想清楚。维度本身不是孤立存在的，如果真是这样，那么我们的思考未免就太容易和简单了，升维思考难点就在于它可能不是一种简单的问题分解和线性思考，而是在于由于维度之间发生了相关关联和影响，而形成了一种立体网状结构，在系统思维的书籍里面给出了一些思考方式，但是仍然是很难真正全面对多维度思考进行科学建模。对于降维而言，首先要考虑的就是我是否真正将一个维度去掉还是说仅仅是降低这个维度上面的数据表现，那当前互联网运营的产品或服务价格维度来看，如果是完全免费，那么就可以说是真正去掉了价格这个维度，而如果是成本以成本价不赚钱销售或亏本销售，那么则是降低价格这个维度本身的数值。在达成目标的过程中，按照常规的思考方法则是各个维度都不可少，而降维的核心就是真正要突破这种常规思考，所有真正有效果的降维一定是突破常规和反常规的。在互联网产品前期运营推广时候的首单免费可算做突破常规的降维，或者说大家相同配置手机都卖2000的时候，你卖1500的成本价可能也构成降维效应。为何要降维，究竟应该降哪个维度？对于升维需要思考，但是真正难的思考往往则是在降维思考上，只有降维思考清楚了才能够谈得上降维精确打击。而降维思考，首先还得回到目标，即任何降维的决策一定是带来了目标的最大化，这个目标在短期来看是集中在一个单一目标上的，类似互联网前期运营短期单一目标一定是客户积累和粘度，而不是利润率。只有清楚了目标你才可能知道如何去降维，如何我们的目标前期就是客户，利润，市场各方面都要考虑和平衡的均衡目标，那你会发现哪个维度都动不了，更谈不上彻底取消某个维度。任何反常规的降维一定是突破了传统的经营模式，利润传统模式下企业的经营一定是以盈利为目的的，但是新的商业模式则可能变成核心产品和服务完全免费，增值业务盈利，这些就是本身的商业模式变化。例如互联网谈到的免费，其本质核心还是在于通过免费产品积累的核心客户增值和粘度形成足够大的生态圈，然后通过增值业务进行可持续的盈利和发展。任何反常规的降维一定是需要在降维后对于传统的业务运作进行其它途径的弥补，类似互联网产品来说，由于前期大量免费策略，需要大量的前期资金投入和烧钱，也就是说需要有大量的前期不计成本的风险资金投入，否则就支撑不起来这种降维打击模式。在互联网行业，我们也看到太多的APP最终在激烈中烟消云散。我们理想的商业模式你会发现，在你融资的钱全部烧光



后都还无法真正形成有价值的客户生态圈并发展增值服务，那么最终的结果就是只有倒闭。正是由于这个原因在思考降维打击的时候更加需要选择好方向和产品，垂直到足够小的一个细分领域，能够充分的长期烧钱来培育市场和发展客户，而不是面面俱到。拿手机来举例说，对于手机最终用户关心的是性价比还有送达时间，而性价比本身又包括了产品本身成本和最终销售价格，送达时间本身可能又涉及到物流配送时间还有就是期货式生产周期。那么我们的降维思考就必须总这些点上面去思考，去考虑如何在某一个维度上突破常规。除了上面我们可能还能够看到，对于手机本身的售后服务能力往往会成为客户购买意向的一个重要指标维度，那么你如果推出3年免费保修或送1年的免费屏保就是一种有效的突破常规的降维打击。只有真正全面想清所有维度，再考虑拒绝降或取消哪个维度，再考虑维度取消后的内部反哺措施，才可能形成一个可持续的模式。

2、降维攻击，顾名思义，首先要降维。如3维空间的物体在二维空间中，物体自身微观粒子相互之间的作用力公式将发生变化，物体分子将不能保持现有的稳定状态，极可能发生解体，导致物体本身毁灭。降维打击就是将攻击目标本身所处的空间维度降低，致使目标无法在低维度的空间中生存从而毁灭目标。“降维攻击”是个新潮名词，它最早出自中国科幻作家刘慈欣的小说《三体·死神永生》，从三维降至二维的攻击由二向箔触发，因其概念与商业管理实践中的竞争异曲同工，所以笔者在这本书中试图把“降维打击”的思维引入到企业经营管理的实战中，总结出一套“降维打击”的商业理论。看书之前，先看了一下作者简介，比起互联网大牛，作者杨健，一位80后创业家、博士后，更像是一位青年才俊。作者在商业管理方面，不仅有很厚的理论功底，同时，还有很强的实践能力。他是管理学博士，中国大连高级经理学院、清华大学经管学院博士后，大连大米科技集团董事长，达沃斯论坛全球杰出青年，全国大学生创业标兵，中国大学生自强之星，共青团十七大代表，拥有志愿者、大学教师、期刊主编、国企总经理、政府副秘书长等职业经历。杨健旗下十余家公司，曾先后投资于IT、矿业、汽车配套、动漫、地产、天使投资等领域。目前，主要致力于智能家居、智慧农业等产业的投资，2014年12月成立“大米科技”，自主研发的智能米桶、智能电饭煲等智能厨房产品获得了100余项国家专利，以每月200%的销售额增速，迅速发展成为中国“互联网+农业”的领军企业，成立一年多时间，市值超过10亿元人民币。因为对互联网和商业管理有很深的理解和经验积累，所以本书大部分都是作者的观点分享。读起来，对互联网有个更准确的理解。降维打击作为一个互联网新词，很多人都在解读，但很多人也都在疑惑。杨建老师的解读更住在商业管理层面。认真分析了互联网时代的几种降维手段和经典案例，尤其是人人称道的“华为的崛起”。深入分析了降维在互联网时代的重要性。如果你是一位IT工作者，如果你对互联网降维打击一知半解，那么这本书是你最好的床头读物，花上3-4个小时，给你的疑惑找一个答案。

3、人类在这个星球已经存在有几百年的历史了，中华文明也有五千年的文化底蕴，在历史的长河中，每天都在改变，特别是在每个时代的关键转折点，更是以前所未有的速度加速前行。例如欧洲的文艺复兴和工业革命时代，产生了质的飞跃，发展到今天的信息时代，更是以几何级的速度横扫全球。世界变化太快了，这是所有人的共识，而就在大家的感叹之中，世界又有了新的变化。人们刚了解互联网时，被它所震撼，接着移动互联网就以颠覆之势袭来，人们还在谈论云计算，大数据时代早已风靡全球。未来会是如何，无人知晓。本书主要讲解了互联网时代后，各种不同纬度下，如何从事商业活动，特别是降维打击带给商家的利弊，以及未来的商业格局和发展方向。我们日常生活的空间现在大家定义为三维空间，加上时间就是四维空间，如果降低纬度，变成二维平面空间，我们将无法生存。同样在商业中，也是有很多纬度组成的，产品的品牌，销售渠道等多维方式，如何利用自己的优势去发展壮大，通过改变纬度获得成功，是互联网时代的一个大命题。降维打击指的就是为了取得商战胜利，面对商业对手采用的各种降维攻击手段，去掉对手的一些纬度价值，使对方失去核心竞争力而失去市场，使自己能够快速发展起来，使自己可以挑战强敌，站在比别人更高的纬度去思考，看清楚方向，才不会被跨界打倒，立于不败之地，甚至反败为胜。互联网时代降纬度的手段多种多样，360的周鸿伟就是一个善于使用降维打击的高手，曾经的周鸿伟是3721流氓软件的鼻祖，在淘到第一桶金后，抓住市场的节奏，创立了360公司，主要业务是解绑流氓软件，这个巨大改变完成第一次降维打击，随后又改变方向，进军杀毒免费软件行业，打的其他公司落荒而逃，从而完成第二次打击，奠定了互联网的地位。当今社会O2O模式，也就是线下线上电子商务模式盛行，如何把这两个纬度完美结合，是站稳市场的一个重要手段。大格局是人的一种心态表现，同时也是互联网时代立足市场的一种表现。电子商务狂速发展，每个人都置身其中，息息相关，如何驾驭是重中之重。电子商务的本意不是低价格，而是便利。低价格只是发展初期解决消费者的不信任，大风险的一种销售技巧。长久看来，高

## 《降维打击》

质量，大品牌可信赖的产品才是王者。降维打击中市场将产生新的商业规则，谁能更好的了解，把握规则，才能更好的把企业做强做大。互联网在全球都受关注，国家领导也同样重视，制定互联网+行动计划，就充分说明了这一点，有了国家的强力保障，势必会更加迅猛发展，企业必须把握时代的脉搏，坐在火车头之上，面对大风口，高瞻远瞩，具备强硬的执行力，知行合一，制定营销标准，同时攻守兼备，做到知己知彼，百战百胜。这个时代，人人都可以创业，作老板，但怎样才能站稳市场，才是根本。要制造简单实用，高质量的产品，才是最好的纬度。同时利用免费服务来吸引消费者。尽管大家都知道没有免费的午餐，可是碰运气的想法无一例外。在这种状况下，拥有好的产品和免费服务，无疑会拥有大量的粉丝。互联网的出现对于传统行业打击说成致命并不夸张，这个时代，思想观念守旧，不会网络，不懂得利用网络资源的企业很难生存下去，要想生存就要抓住传统行业和电子商务的结合点。当前的网红，和物资下乡，跨境电商都非常红火，竞争中，“口碑，专注，极致，快”七字秘诀首当其冲，面对打击要不断推陈出新。想客户所想，站在客户角度分析，思考，以实际为出发点永远都不会错。采用直接或者间接体验接触客户，面对不同客户，掌握大众消费心理，做到产品的人性化，个性化，多样化。未来社会是智能时代，因此智能战略，职能市场，智能制造，智能服务将成为常规化，都是要领先掌握的。这本书降维打击从根本出发，设身处地的为客户着想，列举了很多实例，讲解了打击的意义，商业格局，战略运用，商业模式，传统行业的转型之路，以及降维打击的未来，是一本很实用的书籍。



## 章节试读

### 1、《降维打击》的笔记-第254页

基于世界上的创维，大数据，互联网都是一个新的开端。

### 2、《降维打击》的笔记-第3页

一个公司降价来赢取市场占有率，通过这样来打击其他品牌

### 3、《降维打击》的笔记-第236页

降维的打击看互联网下的生存模式。

### 4、《降维打击》的笔记-第69页

在降维打击下，小企业的大企业也经形成了一种新的规则。大鱼吃小鱼的案例也越来越多。

### 5、《降维打击》的笔记-第207页

降维不一样的生活，不一样的品质，不一样的一切，那么在降维打击下的发展路径是什么呢？

### 6、《降维打击》的笔记-第17页

情感属性已经逐渐上升为一个优秀产品的标配。

### 7、《降维打击》的笔记-第97页

降维打击告诉我们，如果个人能够提升自己的维度，同样能够做到独孤不败。

### 8、《降维打击》的笔记-第25页

降维，让金钱砌成的门槛消失，双方都变成了一种开放的状态。

### 9、《降维打击》的笔记-第236页

传统的企业和互联网下的企业是不一样的，企业又分为国营、民营、国企、民企，不一样的生存模式，那么在互联网的模式下，传统的企业会是面临着什么样的不同呢？

### 10、《降维打击》的笔记-第259页

你强他就弱，你弱他就强，所以在《降维打击》下，要有好的承受能力。

### 11、《降维打击》的笔记-第114页

怎和去打击，怎样去降维，怎样才可以做到降维打击。新的营销策略，到底是什么呢？？？

### 12、《降维打击》的笔记-第19页

## 《降维打击》

一个公司产品降价来赢取市场占有率，通过这个方法打击其品牌

### 13、《降维打击》的笔记-第236页

企业背景打击下的企业会是以一个什么样的颠覆呢？

### 14、《降维打击》的笔记-第145页

在强大的互联网下，粉丝效益越来越多，那么粉丝的力量有多少呢？让我们拭目以待。

### 15、《降维打击》的笔记-第61页

中高端品牌往下走，带来的影响就是——对下层品牌会引发一系列的降维打击。

### 16、《降维打击》的笔记-第191页

降维打击一出，许多的行业已经没有了发展空间，一切的一切都是有竞争的，所以不努力就会淘汰，社会就是这样，不变观念。

### 17、《降维打击》的笔记-第161页

不努力就会被淘汰，成长的过程中有失败很正常，但是失败了还找不到原因的话那么会是很不正确的，你的成长，你的成功，你的一切都不会再是一样

### 18、《降维打击》的笔记-第50页

把人生格局放大一些，站在更高的地方看奋斗的目标和意义，快乐自会降临。

### 19、《降维打击》的笔记-第237页

未来，机会在哪里？一个机会可以让你尝试一下你的不同。

### 20、《降维打击》的笔记-第7页

按照笔者的理解，企业竞争力可以体现在若干个维度的累加上，具有高维度思维的企业，主动将竞争对手的某一核心维度的竞争力降为零，并跟对手在自己更具竞争优势的维度内进行竞争，从而实现以小博大、以弱灭强的商业竞争结果，这就是企业竞争中的“降维打击”。

### 21、《降维打击》的笔记-第226页

互联网的降维打击，利用互联网的时代来出现现在不同时代的一切，在互联网时代下，能发现出什么新的一切呢？

### 22、《降维打击》的笔记-第71页

谁更精细谁就是拥有了更高的维度工具，谁就可以对对手发动降维攻击。

### 23、《降维打击》的笔记-第27页

## 《降维打击》

我主动降维，那么，你怎么和我斗？

### 24、《降维打击》的笔记-第16页

这是一个最有机会的创业时代，这是一个最靠谱的创新时代，这是一个大智慧的时代，同样，产业的重构也必将为我们带来最好的降维打击时代。

### 25、《降维打击》的笔记-第123页

在互联网模式下，实体的效益已经远远没有那么的好了。互联网中产品的模式打开，那么他的效应是什么呢？

### 26、《降维打击》的笔记-第20页

华为还做终端、做手机，做跟基站、跟网络交互最好的手机，从两个维度做降维打击。第一个维度，华为从手机降到通信设备，打击思科；第二个维度，华为从通信设备降到手机，打击苹果、三星、小米.....

### 27、《降维打击》的笔记-第56页

批发、零售、中介、金融、保险等行业，这些行业将发生价值流失。

### 28、《降维打击》的笔记-第252页

工业时代的4.0一起走进吧！

### 29、《降维打击》的笔记-第226页

互联网的时代越来越发达，好好的利用互联网的信息去做到自己想要的东西。

# 《降维打击》

## 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)