

<<掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南>>

图书基本信息

书名：<<掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南>>

13位ISBN编号：9787030387745

10位ISBN编号：7030387740

出版时间：2013-10-1

出版时间：科学出版社

作者：肖震

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：<http://www.tushu007.com>

内容概要

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》是一本手把手教您在移动互联网时代挖掘各类“微机遇”的实战手册。

移动互联网时代赋予了全新的市场环境，而移动化、碎片化、个性化是其典型标签，谁能深刻理解这个微时代，谁就能赢得商机。

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》分五个章节，前四个章节分别为：微变革——把选择权交给用户、微营销——让用户主动帮你传播、微电商——最接地气的电子商务、微组织——和用户零距离接触，而第五章浓缩了二十余位移动互联网时代先行者的经验总结和成功秘籍。

内容涵盖战略策划、组织管理、市场营销、电子商务、产品定位等，深入浅出讲述企业如何借力移动互联网时代实现自身快速发展。

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》没有艰涩难懂的专业术语，用风趣幽默的语言、生动丰富的案例、易学易用的技巧，帮助读者全面把握移动互联网时代商业环境的本质特征，突破现有的增长乏力的瓶颈！

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》适合渴望在移动互联网时代有所作为的管理者、营销和销售人员、个人创业者等，得到了包括姜晖、尹晨、姜汝祥、傅志勇、孙曙光、缪恒生、杨杰、林军等众多学术界和企业界知名人士的联袂推荐。

作者简介

肖震，我国知名电子商务和网络营销实战专家，复旦大学移动互联网特邀讲师，拥有十余年的行业经验。

自上海财经大学研究生毕业后一直从事电子商务和网络营销领域的创业和运营，积累了丰富的接地气的实战经验。

近年来专注于移动电子商务领域的实践和培训，先后应邀为海尔集团、万科地产、中国移动等众多上市公司和知名企业做移动互联的演讲培训，以“深入浅出、易学易用、实操性强”而受到了广泛好评。

。

书籍目录

序一

序二

序三

专家推荐语

【第一章】微变革：把选择权交给用户

第一节 怎样利用好移动互联网带来的商业机会

1. 春天来了，我却看不见她——时代需要怎样的变革？
2. 让身体与感知成为科技的延伸——该怎样接近你的用户？
3. 不进是淘汰，进得太深是陷阱——如何进入移动化？

第二节 移动互联网时代如何调整企业的战略定位

1. 太多“成为××行业领导者”的呐喊——怎样重新定位？
2. 你能把握这35厘米的距离吗——怎样抓住逆袭的新机会？
3. 成功学是企业互联网化的死敌——互联网带来的最大挑战是什么？

第三节 怎样做个用互联网思想管理的企业

1. 这是我的私人厕所，谁让您进来的——该怎样重塑价值观？
2. 千万人不满、千万人参与、千万人传播——怎样进行流程再造？
3. 把决策权交给能听见枪炮声的士兵——怎样改变组织形态？

第四节 怎样让创新从群众中来到群众中去

1. 太多自以为完美的产品根本卖不出去——怎样重新定义创新？
2. 关注别人忽略的细节——怎样进行更靠谱的微创新？
3. 互联网正加速淘汰传统产业——怎样借助移动互联网变革？

第五节 怎样做最能打动用户的心

1. 不是研究产品的逻辑，而是使用者的人性——怎样让创新更接地气？
2. 给予消费者充分的话语权——怎样把握移动互联网时代的创新法则？
3. 苹果、ZARA是微变革的典范——怎样让创新变成市场优势？

第六节 怎样通过大数据更了解你的客户

1. 未来你可以选择逃亡，但将无处藏身——怎样面对大数据年代？
2. 你能比父亲更懂自己的女儿吗？
——如何利用大数据做精准营销？

3. 能否惊醒中国式“差不多先生”——怎样避免大数据的误区？

【第二章】微营销：让用户主动帮你传播

第一节 怎样通过微营销让用户喜欢上你

1. 从自己说自己好到客户说你好——怎样区分大众营销和微营销？

2. 冷冰冰的电脑也能微笑——怎样让用户选择你？

3. 告别大力神掌，苦练太极拳——怎样让用户信任你？

第二节 微电影该怎样来拍摄和推广

1. 告别恶俗炒作，迎接正能量——微电影有哪些传播优势？

2. 小感动、大学问——怎样拍一部打动人心的微电影？

3. 吸引观众主动观看，借人际扩散——微电影如何才能引爆营销？

第三节 微信怎样运营才行之有效

1. 群发广告，靠着概率赚钱——怎样对微信正确定位？

2. 养好自己的鱼塘——怎样给微信增长粉丝？

3. 既是用来摇的，也是用来聊的——怎样运营好微信的内容？

第四节 挣钱or服务，各有怎样的门道

1. 横扫一切，你准备好掏钱了吗——怎样玩转微信5.0？

2. 真正的服务是招之即来——怎么用“朋友圈”口碑营销？

3. 没有最微，只有更微——怎样把握微淘带来的新商机？

第五节 怎样通过微博把上帝变成你的粉丝

1. 剥开社交网络的外衣——如何在五秒钟内抓住用户加你关注？

2. 别拿自己不当人看——怎样把企业脱胎为肉身？

3. 没有无缘无故的爱——怎样在100天内增加到10 000个粉丝？

第六节 没有比微博更擅长炒作的工具

1. 有种、有趣、有料——高人气的微博是怎样运营出来的

2. 今年双十一爆的不是淘宝，而是微博——怎样用微博淘金？

3. 借势是成本最低的营销——怎样制造热点引发围观？

【第三章】微电商：最接地气的电子商务

第一节 如何做一个无微不至的微电商

<<掘金微时代：移动互联网下的生 >

1. 口袋商务将席卷大伙的钱包咯——怎样面对电商移动化？
2. 最优秀的产品是消费者等着你出现——怎样实施C2B？
3. 烧钱搞流量——怎样去克服各种电商幼稚病？

第二节 当客户拿起手机搜索时，你准备好了吗？

1. 给用户他想知道的答案——最精准的问答营销攻略
2. 广告见多了就麻木了——怎样用论坛和百科博眼球获信任？
3. 没有新闻就制造事件——软文营销应该怎样做？

第三节 二维码：连接互联网和现实世界的入口

1. 穿越时空的电商——二维码能帮助企业带来什么？
2. 多姿多彩的二维码营销——国外是怎样利用二维码营销的？
3. 勿让“扫码”成“扫兴”——怎样提高二维码用户体验？

第四节 怎样通过LBS来捕捉移动化商机

1. 被弱化的临街旺铺——怎样运用LBS来招揽客户？
2. 签到正成为一种新的生活方式——国外是怎样开展签到活动的？
3. 边走边享受到的服务——怎样用LBS建立自己的口碑？

第五节 如何借助O2O打造线上线下完美体验

1. 再多的“亲”都弱爆了——怎样留住消费者“移动”的脚步？
2. 足疗、美容、三教九流一网打尽——怎样实现流量生意新玩法
3. 浮在空中，落不了地，那是自娱自乐——怎样让O2O更接地气？

第六节 怎样在第一时间抓住移动化的消费者

1. 消费将不再由胁迫产生——怎样从“被消费”变为“自主消费”？
2. 好玩+有用+互动+分享——怎样打造一个有创意的APP？
3. 面对缺乏耐心的移动消费者——怎样做好精简的手机网站？

【第四章】微组织：和用户零距离接触

第一节 水平扁平的结构是怎样设计出来的？

1. 市场的倒逼引发战场的前移——移动互联网带来什么样的变化？
2. 社交网络促使企业扁平化——怎样运用社交网络来促进管理？

<<掘金微时代：移动互联网下的生 >>

3. 奇迹往往出现在最后三天——怎样打造组织结构的柔性化？

第二节 开放共享的微团队是怎样打造出来的？

1. 以流程为中心向以人为中心转变——怎样重新设计内部流程？

2. 传统办公环境正在被取代——如何让团队走向移动化？

3. 是绩效主义害了索尼——怎样建立组织的内部营销模式？

第三节 具备人文精神的微招聘

1. 每次只需要一双手，来的却是一个人——怎样雇佣有智慧情感的人？

2. 猎头费比贩人要价还狠啊——怎样做个微招聘高手？

3. 许多公司的HR不再只是看简历——边社交边求职，你会吗？

第四节 怎样塑造企业家的个人品牌

1. 移动互联网时代企业家比企业更易被关注——怎样打造个人品牌？

2. 网上直接面对员工和客户沟通——怎样做好CEO营销？

3. 企业家才是品牌的最佳代言人——他们是怎样做高调意见领袖的？

第五节 如何把自己的企业做得小而美？

1. 我很小但会活得很好——怎样做到以小搏大？

2. 调得了情，守得住底线——怎样做一个有态度的小企业？

3. 引到永生，那门是窄的，路是小的——怎样保持特立独行？

第六节 移动互联网年代怎样实现微创业？

1. 世界上人均价值最牛的小微公司诞生了——怎样进行微创业？

2. 无组织的惊人效率——怎样利用外部资源为企业服务？

3. 不要去跟巨头争风吃醋——怎样来娱乐你的员工和用户？

【第五章】微观点

微时代你准备好制胜法宝了吗？

自娱自乐说在修炼，有意思吗？

你也干过骗粉吗？

<<掘金微时代：移动互联网下的生 >

和我一起找大鱼
高转化率是怎样形成的？

没有位置照样有好生意
把客户灌醉了再下手
微博，我抓住了你！

“大数据”的雪球效应是怎样形成的？

关注为什么取消了？

真正的传播是基于非购买的
组合拳才够力道
微信尚未脱离媒体炒作期
学会绘制你的消费地图
微信不是小三，而是微博的兄弟连
怎样用众包普及管理咨询？

社会化营销是基于粉丝关系的一场对话
微博转发20 000多次的秘密
商业该怎样与微电影结合？

微营销是一种思维模式
社会化时代你“危”营销了吗？

怎样面对口袋淘金时代？

不会分享？
你OUT了！

给用户一个行动的理由
让学习也成为一种生活方式
【后记】

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:<http://www.tushu007.com>