

<<雅虎的商业之路>>

图书基本信息

书名：<<雅虎的商业之路>>

13位ISBN编号：97871111101925

10位ISBN编号：7111101928

出版时间：2002-06

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）威兰密斯等

页数：216

译者：邓怀颖等

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>

<<雅虎的商业之路>>

内容概要

Yahoo !

是首家网上导航引擎公司，而且它以此为出发点，逐步涉足电子商务、广告宣传、家政等广泛领域，其业绩增幅令投资者目瞪口呆。

1999-2000年间，它的收益增长近120%，从1.03亿美元狂飚到2.28亿美元.与此同时,雅虎页面的浏览时也迅速猛增长了40%,从1999年12月的每日4.65亿美涨至2000年3月的6.25亿美元.尤其吸引投资分析师的是,雅虎的毛利润率竟高达86%。本书中作者提炼出引领Yahoo !

走向世界顶级公司的十大管理原则。

它几经理、企业家、投资人和所有对网络故事感兴趣的人揭示了Yahoo !

成功之谜。

它不仅是个令人激动的传奇故事，更为下一代创业者做出了不可估量的贡献。

<<雅虎的商业之路>>

作者简介

安东尼·威兰密斯是位自由撰稿人，他在商务印刷及管理方面有着25年的丰富经验。他出版过《新世界中韦伯斯特的办公室》、《职场手册》和《精明的领导者》等书。

鲍勃·史密斯是位作家和新闻工作者，编辑过多期商务杂志，从事新闻及出版业工作长达14年之久。
他是美国

<<雅虎的商业之路>>

书籍目录

- 译者序前言第1章 充分理解媒体及媒体信息 1 你你作为互联网搜索引擎的先驱者杨致远和费罗曾利用他们的受众或媒体组建了公司，而且，以后一直也没有中断与受众或媒体的联系。他们自始至终贯彻Yahoo!对用户 免费的方针，只要在线服务可以提供的独立性都得到他们的支持。
- 第2章 人性高于技术 21 你你当Yahoo!刚刚进入搜索引擎领域时，虽然它拥有的名字是最好的，但它所掌握 的技术却是最差的。即使是这样，杨致远和费罗也从来没有动摇他们的信念，即融会贯 通在Yahoo!内容中的以人为本的因素必定会展示出它的力量。他们确实做到了这一点！
- 第3章 在地球村里建立当地社区 37 你你互联网是一个全球性的平台，但是Yahoo!却首先是从美国当地的某些网站获得 了雄厚的力量，然后才逐渐遍及全球的。Yahoo!的创始人们相信，正是这一关键性的策 略——在地球村中兴建小社区——才使Yahoo!的服务不仅成为了一个在线资源，而且发展成 了一个“目的港”。
- 第4章 吸引用户不断回访 63 你你个性化服务是Yahoo!成功的关键，在这方面走的第一步就是开设“我的 Yahoo!”服务。除此之外，他们还增加了提供给新一代网上冲浪者的一系列不断丰富着 的服务项目，以及给工商业者提供的类似服务。这些极重要的举措使Yahoo!的浏览量超 过了其他竞争者，也正是这些关键原因使Yahoo!在用户平均使用时间方面一直傲视群 雄。
- 第5章 与最优秀者合作 89 你你Yahoo!把它的独立性的思想埋藏在心底，而在形式上它聚集了一批领域广泛且 数量不断增加着的公司，与他们合作，向他们提供他们想要的服务及内容。所有这些服 务及内容都是经过设计的，以使“向用户提供最佳网络体验”这一永恒的任务得以实现。
- 第6章 审慎收购 111 你你有些时候，需要通过收购的形式来获得某些技术或服务。这里的关键之处在于 避免让收购行为侵蚀掉公司的利润。在过去的三年中，Yahoo!已经收购了14家公司，每 一桩收购都增加了公司及股东的效益。
- 第7章 铸造品牌 129 你你按照费罗的观点，Yahoo!之所以能取得成功的最重要因素就是它的名字。即使 人们对于这家公司的实际情况一无所知，还是很可能记住Yahoo!这个名字。时至今日， Yahoo!已经在全球范围内开拓出了自己作为一家传媒频道的强大品牌。
- 第8章 强力促销 149 你你他们创造了简单易记的宣传口号“Do You Yahoo?”；发挥了其他一些复合性 的绝技，如跳伞者网上购物，或者雇员们把公司的标识语刺在身体的不同部位等。所有 这一切动作都透露出Yahoo!在全速地贯彻它的“处处有Yahoo!”的营销策略。与此同时，Yahoo!也总能适时地收紧缰绳，以避免出现过度商业化所带来的缺陷。
- 第9章 建设动态的公司文化 171 你你虽然每一家公司都需要建立某种结构并以此去夺取成功，但是Yahoo!却是个相 当公平的组织，其中并没有多少层级结构。工作任务都是动态的，每个人的手头总有事 做。决策都是在集思广益的基础上做出的。
- 第10章 居安思危 187 你你杨致远曾经说过，Yahoo!就是要永远跟着变化走。公司也清楚，互联网在它 逐渐演变成一个真正的大众市场媒体的过程中，必然发生着持续的变化。而且竞争者 在你的周围时时出没，刻刻凯觐着你的宝座，这种严酷的环境要求你必须具备充分的 灵活性，能够不断对你所提供的服务反思再反思，不断想出新的办法来满足变化的需 要和用户们的需求。
- 结束语 故事仍在继续..... 215

<<雅虎的商业之路>>

<<雅虎的商业之路>>

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>