

<<互联网之达芬奇密码>>

图书基本信息

书名：<<互联网之达芬奇密码>>

13位ISBN编号：9787121135262

10位ISBN编号：7121135264

出版时间：2011-6

出版时间：电子工业出版社

作者：Mull He

页数：211

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>

<<互联网之达芬奇密码>>

内容概要

也许曾经是互联网改变了我们，现在，将由我们改变互联网。

互联网在中国的短短十多年里，经历了从门户网站、搜索、即时通信、游戏娱乐、垂直细分.....到电子商务、Web

2.0，再到社会化网络、移动互联网的一系列进化和变革。

新一轮的互联网浪潮将由谁来推动？

又会在何时何处爆发？

你在如何影响和推动着这场跨时代的浪潮？

这场跨时代的浪潮又将如何影响和改变你？

Mull

He所著的《互联网之达芬奇密码——浪潮揭秘与中国五亿网民互为影响的互联网DNA》是一本从网民用户的角度，以用户需求为主线，回顾和展望中国互联网的行业著作，也是一本与中国五亿网民息息相关的读物。

《互联网之达芬奇密码——浪潮揭秘与中国五亿网民互为影响的互联网DNA》特别之处在于用分章节的形式来讲述了中国互联网十多年发展历程中各个阶段的真实用户需求、企业发展、产业历程。在对应领域和时代背景的基础上，以独到的理论来分析中国互联网每一次变革与用户需求演进之间的潜在关系。

读者可以从本书的阐述中体会到互联网与我们的生活、学习、工作、娱乐方式互为影响和互动进化所产生的颠覆性的革命浪潮和机遇，可以分享到中国互联网由你(用户需求)而推动的进化过程，进而从互联网发展与用户需求演变的规律中，理解、掌握和运用这种规律来追求积极和未来成功之道。

本书适合互联网从业者和所有网民阅读。

<<互联网之达芬奇密码>>

作者简介

Mull

He, 1995年基础互联网, 1997年跟踪、从事互联网工作。

在互联网产业具有超过10年的研究和工作经验, 经历创业者和职业经理两种人生路程, 新浪“网事”10年的体验和见证者。

2000年大学毕业后在产品运营、电子商务、网络营销等领域自主创业多年, 2005年, 作为互联网行业的唯一创业代表荣获团中央十佳青年创业故事奖, 2007年进入到移动互联网领域转型职业经理人。

目前关注重点是移动互联网、电子商务、社会化网络。

<<互联网之达芬奇密码>>

书籍目录

2000年前：“嫁”临中国的异域新娘

- 1.1 揭开面纱，第一次见识她的魅力
 - 1.1.1 信息高速公路有多远，凌波微步的一公里？
 - 1.1.2 Jimmy走进大学图书馆的那个下午
 - 1.1.3 “夏娃”的诱惑，中国“亚当”的一公升口水
- 1.2 2000年前：三大门户王朝的热闹剧场
 - 1.2.1 中文信息匮乏年代，新媒体粉墨登场
 - 1.2.2 “皇家歌剧院”与它的看客们
- 1.3 潜伏在网络泡沫下，慢慢集聚着的用户力量
 - 1.3.1 除了被动阅读，用户想要的更多
 - 1.3.2 用户认知的苏醒，极客先行
 - 1.3.3 泡沫退去后，裸泳的那些历史文物
 - 1.3.4 一人赚来5000万，hao123满足用户的极简之道

2001年后：用户的新需求探索

- 2.1 互联网本质，才露尖尖角
 - 2.1.1 满足互动、发出用户民意的BBS论坛
 - 2.1.2 网吧里的互联网，在改变Martin和Paul的生活
 - 2.1.3 曾经的8848，远离真实的代价
 - 2.1.4 从门户到搜索：谁为百度打工？
 - 2.1.5 盛大“传奇”的网游启示录
 - 2.1.6 腾讯：建造“通天塔”的“帝企鹅”
 - 2.1.7 互联网天生本质与产业大局的开始
 - 2.1.8 时机论：早起的鸟儿也要选对“用户”季节
- 2.2 理想与现实，中国互联网的两个世界
 - 2.2.1 网民结构创造的娱乐天堂
 - 2.2.2 “三低”用户养活的互联网
 - 2.2.3 精英和草根的不同世界
 - 2.2.4 离用户太远的“华尔街”不懂中国互联网
 - 2.2.5 除游戏与SP外，孕育中的新增市场

2000—2005年：回旋上升的用户 求索和2.0泡沫

- 3.1 网民、网友、网商三步曲
 - 3.1.1 基础网络服务：中国商人们的网络扫盲
 - 3.1.2 人傻钱多的题外话
 - 3.1.3 刘总的新生意：从没想过可以这样做
 - 3.1.4 具有企业用户意识的“阿里巴巴”开门
- 3.2 草根狂欢的Web 2.0
 - 3.2.1 Edison一夜成名
 - 3.2.2 博客网、豆瓣网、土豆网、校内网，群星闪烁的2005年
 - 3.2.3 用户需求的嬗变加法，从Web 1.0到Web 2.0
 - 3.2.4 商业模式困扰，用户贡献内容的同时为何付费
- 3.3 用户发展和产业变革
 - 3.3.1 个人用户与企业用户之间的鸿沟
 - 3.3.2 免费“原罪”论，金字塔底层是什么

<<互联网之达芬奇密码>>

3.3.3 从“西湖论剑”的座上宾到现实的中国互联网 用户拓展和细分需求带来精彩纷呈

4.1 中国用户不改的“娱乐为王”本性

4.1.1 “宅”在互联网的Ethan

4.1.2 影音盛宴：暴风影音、PPLive、优酷网

4.1.3 游戏：九城、网易，与巨人踏上的“征途”

4.1.4 网络文学：起点中文网、红袖添香

4.1.5 “数字化”的中国网民娱乐需求本性

4.2 用户购物方式的“互联网式”迁移

4.2.1 超越eBay的淘宝，支付宝“信任”法门

4.2.2 别以为1.5亿美元就能收购当当网

4.2.3 互联网成为了用户解决需求的“工具”

4.3 用户需求细分促成互联网的垂直细分之路

4.3.1 携程、前程无忧、金融界、汽车之家、搜房网的行业精彩

4.3.2 贴近用户生活的大众点评和58同城

4.3.3 个人站长：“混”在用户中的那帮牛人

4.3.4 康盛创想：草根细分需求汇聚的蚂蚁雄兵

4.3.5 用户要的那“一寸宽和一公里深”

4.3.6 洞悉需求的贴身卫士：360

2008年后，用户的成熟蝶变移动互联网

5.1 社会关系网络的凤凰涅槃

5.1.1 用户关系需求推动的SNS：Harry的新朋旧友

5.1.2 开心网与51.com的用户之“偏”

5.1.3 起源短信的Twitter，用户需求的“微博”核聚变

5.1.4 地理位置的移动社交，站在“街旁”的Leon

5.2 电子商务的新瓶旧酒

5.2.1 从凡客诚品到京东商城，前行的网购需求

5.2.2 集体的议价力量：千“团”大战硝烟弥漫

5.2.3 除了买单，用户还要买到什么

5.3 移动互联网变革

5.3.1 手机上网的史前“文明”，SP与WAP

5.3.2 手机浏览器UC，“水”能载舟

5.3.3 平台之争的目标是圈住用户：乐Phone挑战iPhone

5.3.4 斯凯IPO，手机上网人群的去和现在

5.3.5 除了电话、短信，Vivi还用手机做什么？

由用户需求驱动的互联网变革

6.1 互联网的马斯洛需求层次

6.1.1 谁眼中的互联网，他们？

6.1.2 用户认知和需求的马斯洛演变

6.1.3 User与Internet的关系，深入需求心理

6.2 人人都是用户，法则分析

6.2.1 数据价值：触摸用户的真实

6.2.2 从用户中来，到用户中去

6.2.3 用户需求中的微创新机会

6.2.4 做最好的互联网从业者

<<互联网之达芬奇密码>>

- 6.3 技术或需求驱动，互联网也玩辩证法
- 6.4 开放或封闭，面向用户需求的竞争
- 6.5 互联网时代的“用户意识”，价值和权利
 - 6.5.1 QQ号也算是遗产？
 - 6.5.2 到底谁是谁的衣食父母，3Q大战
 - 6.5.3 信仰互联网，做最好的互联网使用者
- 6.6 后记：拥抱未来，与未来的用户需求之变

互联网用户需求之众家言

- 7.1 《iWo》（数码时代）杂志执行出版人 张健：移动娱乐改变TA
- 7.2 《现代计算机》执行副总编 陈佼：把握住用户核心需求乃互联网制胜之道
- 7.3 支付宝首席产品设计师、UCDChina发起人 白鸦：在杂音中成长的产品人
- 7.4 网易产品策划、独立Blogger 劣松：分析用户需求，在场景中寻找“痛点”
- 7.5 未来趋势观察家、支付宝首席商业智能官 车品觉：为何别人的产品比我牛？

- 7.6 腾讯3G产品中心产品经理 牛津：回到用户的需求源点上感受产品的脉搏
- 7.7 中国电子商务协会高级专家 庄帅：顺应需求还是创造需求
- 7.8 推立方共同创始人CEO 张路：短信到Kik的需求变革，小东西创造大机会
- 7.9 地方站长站发起人 赵红良：草根眼中的互联网和用户需求
- 7.10 斯凯网络产品经理 吴金琴：面向合作 伙伴的手机用户需求挖掘
 - 7.10.1 准备工作
 - 7.10.2 着手需求挖掘
 - 7.10.3 需求转化为产品

<<互联网之达芬奇密码>>

编辑推荐

Mull He所著的《互联网之达芬奇密码——浪潮揭秘与中国五亿网民互为影响的互联网DNA》通过十多年中国互联网产业各个发展阶段的“时间脉络”来梳理中国网民用户需求演进和互联网产业变革之间互为影响的关系，每一位读者都可以在这里得到属于自己的价值。

历史对于我们的意义不只是一些传说和故事的堆叠，更应该是一面镜子，一面能够回放过去、立足现在、展望未来的镜子。

在世界和中国这样一个互联网大同的趋势下，本书立意于整个产业历程，为你讲述和揭晓网民需求与互联网产业之间互为影响和变革的案例和道理，让你以全新的视角来看待自己、看待互联网、看待未来。

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>