

<<连接时代>>

图书基本信息

书名：<<连接时代>>

13位ISBN编号：9787302350996

10位ISBN编号：730235099X

出版时间：2014-1

出版时间：清华大学出版社

作者：梁海宏

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>

## <<连接时代>>

### 内容概要

电脑、互联网作为分工时代最极致的产品，让信息快速传递成为一种可能。

信息的价值开始不断超越实物的价值。

Facebook、阿里巴巴天价的市值，新浪微博对社会的影响等等这些都需要我们将“连接”放置到跟“分工”同样重要的位置才能理解。

因为我们站在分工时代的巨人肩膀上进入了连接时代！

我们的社会也从工业社会进入到了信息社会。

大数据和各种各样的网络化系统（包括互联网、物联网），以及基于它们建立的有效连接将代表着未来社会及商业的核心。

消费者、渠道、企业、产品以及我们的社会都将发生巨大的变化。

这些变化有些已经开始，但还处在初级阶段。

就跟工业社会发展了二三百年一样，信息社会所代表的连接时代也才刚刚开始。

消费者将不再势单力薄，或者仅仅是产品服务的接收者。

他们将会连接起来，形成很大的力量。

传统信息、销售渠道将会受到很大的挑战。

企业组织也面临巨大的变革。

产品将会因为微电子而更具有连接性。

我们的社会和人生也将因为进入连接时代发生变化。

有利就有弊，我们是否准备好了呢？

## <<连接时代>>

### 作者简介

梁海宏  
社会学硕士。  
互联网创业者兼天使投资人。  
现为瑞意趋势CEO。

喜欢读书，思考，分享，社会学和互联网。

在网络舆情口碑监测研究、Social CRM、市场研究等领域工作10多年。  
带领团队服务过众多国内外知名企业。

在各种刊物发表专业相关文章十多篇。  
提出了互联网时代消费者数字连接(digital connection)、未来商业生态化竞争、  
传统CRM的社会化转型、连接时代等观念。

投资过为知笔记、八豆空中MBA等软件解决方案、移动互联网创业项目。  
前者2012年被知名IT互联网投资机构GOBI Partners跟进。

## &lt;&lt;连接时代&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 进入连接时代

- 1.1 文明社会的三个阶段
- 1.2 非人性化：分工时代降维的代价
- 1.3 工业社会思维的局限
- 1.4 社区的回归
- 1.5 连接时代的大门刚刚开启
- 1.6 站在巨人的肩膀上

## 第二章 超越互联网的信息社会

- 2.1 水面之下的互联网
- 2.2 基于互联网的4+2网络世界
- 2.3 工业社会思维的局限
- 2.4 服务网
- 2.5 使用网

## 第三章 大数据与连接

- 3.1 历史上的信息记录
- 3.2 信息记录大变革：从信息到数据
- 3.3 大变革的表现特征
- 3.4 大数据的价值

## 第四章 消费者授权与社会化消费者

- 4.1 第一节 消费者真的要变成上帝了
- 4.2 第二节 开始觉醒的消费者
- 4.3 第三节 作为发标方的消费者：从CRM到PAM
- 4.4 第四节 消费者的系统端口是否愿意为你开放
- 4.5 第五节 社会化消费者与消费者智能

## 第五章 “渠道为王”

- 5.1 “渠道为王”受到很大的挑战
- 5.2 信息渠道的变革：新媒体，平台化媒体，媒体化平台
- 5.3 销售渠道的变革
- 5.4 不再简单的渠道
- 5.5 渠道的未来竞争力：情景化前端（从终端到前端）

## 第六章 企业组织变革与平台化竞争

- 6.1 认识科层制
- 6.2 从科层制到网络化
- 6.3 大数据平台对网络化组织的支撑
- 6.4 数据不能取代人工
- 6.5 个体的回报
- 6.6 企业的资产和竞争力

## 第七章 社会化产品与服务

- 7.1 农业社会到工业社会：产品对自然界的依赖逐渐可控
- 7.2 电子化产品：对人工依赖的减少
- 7.3 网络化产品：让连接成为可能
- 7.4 网络化产品的连接特征
- 7.5 产品的分类与企业机会
- 7.6 四位一体的商业模式与交易的变革

## 第八章 社会与人生

## <<连接时代>>

- 8.1 社会需要连接
- 8.2 社会公共服务需要连接
- 8.3 社会公共服务需要连接智能
- 8.4 连接的人生更丰富
- 8.5 让压缩的人生舒展开来
- 8.6 成熟的社会与人生
- 8.7 连接时代潜在的代价

#### 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>