

《互联网+创业相对论》

图书基本信息

书名：《互联网+创业相对论》

13位ISBN编号：9787121273993

作者：胡皓 著

页数：224

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.tushu000.com

《互联网+创业相对论》

内容概要

《互联网+创业相对论》作者对多个实际发生的真实互联网+创业案例进行采访分析总结，包括互联网+家庭服务、互联网+健身、互联网+众包、互联网+医疗美容等行业案例，结合多年帮助和促进互联网创业者创业的观察、经验与思考，用细腻的笔触力求在书中淋漓尽致地再现互联网+创业的历程和痛点，用实战案例告诉我们互联网+创业中着重要想清楚：我们做的产品是否砸中用户痛点？互联网创业是垂直好还是平台好？互联网创业是合伙好还是单干好？股权要集中吗？互联网创业烧钱真的行得通吗？互联网创业讲究的是快速扩张还是如传统行业那样稳打稳扎？创业失败后转型真的是找死吗？互联网创业公司保持怎样的重量级比较好？

在这个创业风起云涌的嘈杂喧嚣的互联网+时代，是时候有这样一本《互联网+创业相对论》提醒你互联网创业风光成功的背后有多少难以想象的抉择需要正确拍板，是时候有这样一本《互联网+创业相对论》提醒你互联网创业华丽外衣之下其实有这么多失败需要经历，是时候有这样一本《互联网+创业相对论》提醒你互联网创业者们如何解决每天都可能遇到的各类难题。

《互联网+创业相对论》

作者简介

胡皓，现任腾讯开放平台高级总监、腾讯众创空间产品中心总监，长青腾创业营创办人之一，获北京大学光华管理学院MBA学位。胡皓女士在腾讯为QQ、应用宝等多种腾讯知名产品开疆拓土的工作经历，使得她拥有超过10年的互联网市场商务运作和品牌建设经验，尤其自2011年开始从零开拓腾讯开放平台商务市场至今，已使腾讯开放平台成为业界领袖，帮助和见证过数万名互联网+创业者成功创业，多次获得腾讯年度业务突破奖、腾讯文化奖等诸多荣誉。

个人爱好旅游、写作、音乐，内心充满文艺梦想，因见证太多的互联网创业过程，被创业者的激情和执著所感染，曾参与原创《互联网创业密码》，成为2014年度电子工业出版社最受欢迎图书。

书籍目录

第1章 互联网+上门服务

- 1
- 58到家：上门服务领域的搅局者
4
- 上门O2O的核心是抓住劳动者
7
- 大干快上，抢占山头
11
- 一出生就剪断脐带
16
- 58到家的O2O方法论
20
- 对话陈小华
24
- 叮咚小区：价值超过1亿元人民币的教训 28
- 含着金钥匙出生的宠儿
29
- 疯狂扩张
32
- 昙花一现的结局
35
- 第2章 互联网+健身

- 37
- Keep：一个90后打造商业奇迹

- 40
- 毕业于社会大学的“试验品”

- 41
- 创业灵感源自于减肥的困惑

- 44
- 上线一周就搞定A轮的打法

- 48
- 高筑墙，广积粮，缓称王

- 56
- 对话王宁

- 59
- 运动派：跌跌撞撞得来的启示

- 61
- O2O平台首战受挫

62

转型带来的“喜”与“忧”

64

重度垂直，再战江湖

66

第3章 互联网+医疗美容

68

新氧：整形美容行业的“大众点评网”

71

第三次创业，第十次做社区

72

女人天生就爱交流、爱讨论、爱展示

77

云诊所：补齐O2O线下的短板

86

对话金星

89

看处方：患者交流社区之死 93

一定要点什么改变现状

94

智造病友2.0社交圈

97

是涅槃还是死亡

99

第4章 互联网+众包

103

猪八戒：熬过苦寒，迎来在线服务的春天

105

创业面临的第一个难题：定位

107

这么不靠谱的生意是怎么熬成功的

112

没有现成答案，只能靠自己摸索试错

116

对话刘川郁

123

Quirky：创意“梦工厂”为何美梦破灭

127

地铁一场偶遇催生了Quirky

128

围绕“小点子”做出的大文章

130

如烟花般绽放与熄灭

134

第5章 互联网+生鲜

137

每日优鲜：十年磨剑，出手惊人

139

创业是长期积累的集中爆发

140

生鲜电商2.0时代

143

未来，不可避免的一场恶战

149

对话徐正

152

小农女：创业后才知道很多想法是不靠谱的

155

解决不存在的痛点

156

细算成本账后果断暂停

159

转型之后重新上路

161

第6章 互联网+情趣

165

他趣：好运歹命，爱拼才会赢

167

梦想是像马云一样改变世界

168

城中村的逆袭

171

争取建立一个生态圈

176

对话黄天财

180

泡否：从网红到创业者的距离有多远

182

“马甲”搅动一湖春水

183

大叔们纷纷推波助澜

185

泡，泡否，现在已经是媒体公司了

189

第7章 互联网+美业

191

秀美甲：指尖上的蓝海

193

“程序猿”的艰难涅槃

194

思路决定出路，方法决定效率

198

创始人的格局决定结局

204

对话易文飞

206

放心美：发梢上的创业

208

摸索中的放心美

209

小体量与大现实的矛盾 213

第8章 互联网+旅游

215

游心：优雅地邂逅世界

217

在岸上看了很久，忍不住跳进“海”中

218

锁定高端，提供极致的服务

221

高手在民间，城里人真会玩

223

对话蒋松涛

225

五星汇：一场旅游业的革命

227

从酒店业切入O2O

228

回归本行，掀起OTA革命

230

遭遇滑铁卢的反思

233

附录 A 互联网+创业相对论

238

《互联网+创业相对论》

精彩短评

- 1、腾讯系的书本，里面讲的case不太深入，但总结下来有几个特征：现在的赢的机会，需要在供应链、资源培养上下功夫；平台机会服务对象，平台组成元素分析很关键，同样方向，切入特征不同，机会完全不同；创始人始终很重要，能否有现成经验复用，或者快速习得行业经验。
- 2、腾讯发的，很多案例，一个成功，一个失败，对比来读收获很大。
- 3、很多生动贴近生活的小故事
- 4、读完了，摘抄了几句自己喜欢的话：
当劳动者每个月的收入都是从我这获取的时候，我就掌握了绝对控制权。
产品开发过程中过分追求完美，是产品快速迭代的大忌。创业者在市场机会微光乍现的时候，要能够及时把握，先做再纠正，要比等调研结果再做，更好。
每一个痛点都是一个机会。”这句话是维诺德·科斯拉说的，他是目前硅谷最成功的风险投资人之一。
- 找到并抓住用户痛点是互联网创业的前奏
创业团队最好做垂直细分领域，不要去做那种很大的市场。
犹太人认为：世界上最容易赚的钱来自“女人”和“嘴巴”。
- PC互联网时代，有流量就是老大；移动互联网时代，有用户就能任性。
突然想起，有个“卖糖水”的公司（乔布斯语），也做得很大，它叫可口可乐。
- 5、《互联网+创业相对论》作者对多个实际发生的真实互联网+创业案例进行采访分析总结，包括互联网+家庭服务、互联网+健身、互联网+众包、互联网+医疗美容等行业案例
- 6、值得看那些失败的案例，更容易以史为鉴。
- 7、第一次看互联网类的书籍，作者举了成功和失败以及目前举步维艰的案例进行分析，对于我这种想踏进互联网企业的门外汉来说，因为没有相关的营销和市场学习的背景，所以貌似真的没有什么特别大的用处，看完之后就记得里面的例子中，keep貌似比较火。哎呀呀，被唯品会拒了，心有小塞塞。但没办法，互联网经济下，除非你是一座特别关注的牛人，不然在象牙塔混久了，在自己的小世界窝惯了的人，怎么可能被人家看得上！路漫漫呀，如果真心想进去，拿出点自己的诚意来吧，都不想说你了。
- 8、去参加腾讯全球战略合作伙伴大会的时候发的，几个高度捧吹的行业的案例分析，一正一反。很热乎，时点基本都到今年下半年，有思考，有些不太全面，不过更多的还是案例参考吧。

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.tushu000.com