

《风向》

图书基本信息

书名：《风向》

13位ISBN编号：9787111541294

出版时间：2016-7-1

作者：杨岩,滕少华,毛挺

页数：251

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

《风向》

内容概要

本书从互联网的发展路径入手，详细阐述互联网时代的商业逻辑、创业模式、未来可能发生的变革、投资现状以及未来的发展趋势。本书作者为北大企业家创投基金执行合伙人，同时也是北大创业训练营的客座讲师。本书中作者站在投资人和创业者的角度，非常系统地为互联网时代的创业和投资指明方向。

作者简介

杨岩，北大企业家创投基金执行合伙人、北大企业家俱乐部发起理事/秘书长。具有20年企业管理、风险投资经验，对早中期项目分析、评估、投资、决策经验，股权投资领域有深入的了解和运作经验。2008年至今，已参与投资涉及互联网、医药、精细化工、新材料、旅游、影视制作等行业 30余家企业，其中多家企业已上市。

书籍目录

序

前言

第一章 互联网产业在中国的发展路径

一、国内互联网产业的发展主线

1. 计算能力的提升

2. 传输能力的提升

二、国内互联网产业的发轫期（1995～1998年）

1. 基础设施领域

2. 通信领域

3. 内容领域

三、国内互联网产业的发展期（1999～21年）

1. 搜索引擎

2. 博客和视频网站

3. 社交工具

4. 网络游戏

5. 电子商务

四、国内互联网产业进入移动互联时代（21年至今）

1. 传统互联网业务的横向拓展

2. 服务类的电商

3. 智能硬件

4. 大数据等新兴领域

第二章 互联网时代的商业法则

一、作为“第二空间”的互联网

二、连接：互联网商业的起点

1. 无所不在的连接

2. 内容连接：资讯、商品、服务

3. 互联网的连接特性

三、互联网市场结构的变化

1. 双空间下的市场分流

2. 分散型市场和集中型市场

3. 不稳定性与转移成本

4. 信息不对称问题

5. 市场分层现象

四、互联网商业里的成本问题

1. 互联网改变了企业的成本构成

2. 好的商业模式是单位成本收敛的模式

五、互联网商业里的竞争问题

1. 商业中的竞争行为

2. 作为道和术的竞争

3. 互联网竞争：产品、用户、资本

4. 互联网竞争的四类护城河

5. 互联网时代的跨界竞争

6. 互联网竞争的四个阶段

六、如何理解互联网时代的流量思维

1. 流量概念在传统时代和互联网时代的区别

2. 互联网流量的三大特征

3. 流量变现的三种方式

七、互联网时代的生存逻辑

1. 组织和个人的角色转化
2. 互联网上四类典型的工匠型活法
3. 互联网带来的生活变化

八、互联网时代的商业价值

1. 品牌
2. 创新创意
3. 人才
4. 技术
5. 口碑
6. 粉丝

第三章 互联网创业的模式分析

一、互联网创业模式的四种典型业态

1. 以BAT为代表的打造完整生态链的企业
2. 细分领域平台型企业
3. 品牌型企业
4. 工匠型企业

二、互联网创业三阶段：资讯、商品、服务

三、互联网上的两类产品

四、电商模式的发展与趋势

1. 电商的过去、现在和未来
2. 电商的三种形式：面、线、点
3. 关于自营模式和他营模式
4. 电商模式在未来的呈现趋势

五、O2O模式的创业逻辑

六、2B模式的创业机会与路径选择

1. SaaS模式
2. 垂直B2B模式
3. SaaS模式和垂直B2B模式的一致性

七、分享经济的三个层面

1. 实现闲置资源的有效匹配
2. 社交分享购物的兴起
3. 作为生活方式的分享经济

八、BAT格局下的创业机会

九、创业与人性问题

十、互联网创业失败的四个原因

1. 模式
2. 竞争
3. 团队
4. 趋势

十一、创业选择与趋势判断

1. 伟大的企业都是时代的产物
2. 趋势如何形成
3. 未来创业的十类趋势性机会

十二、关于互联网创业的其他几个问题

1. 在传统时代和互联网时代创业的区别
2. 做渠道还是做内容
3. 直接交易还是间接交易
4. 时间窗口与规模效应

5. 强关系与弱关系

6. 形成流量的两种方式：工具还是媒体

第四章 传统企业在互联网时代的变革之路

一、"互联网+"与"+互联网"

二、互联网对传统企业的冲击

三、"互联网+"：互联网对传统行业的外在整合

1. 互联网餐饮

2. 互联网旅游

3. 互联网金融

4. 互联网医疗

5. 互联网教育

6. 互联网地产

7. 互联网美业

8. 互联网汽车

9. 互联网家政

1. 互联网体育

四、"+互联网"：互联网对传统企业的内在变革

1. 共享众包式设计

2. 生产端改造

3. 组织平台化

4. 新品牌建设

5. 营销推广

6. 线上销售

7. 支付变革

8. 物流交付

9. 售后服务

五、走向融合：传统企业未来的发展趋势

1. 两类传统企业的转型方向

2. 智能制造时代的来临

3. 传统企业的供给侧改革

4. 传统企业在互联网时代的格局分布

六、互联网时代的"渠道革命"

1. 中介为什么会存在

2. 从传统中介到互联网中介

3. 分布式电商和集中式电商

4. 社群经济与情感消费

5. 销售思维的转变

七、未来的生产方式

1. 从B2C批量生产到C2B定制生产

2. 基于用户的共享式生产

八、企业组织形态的变革：从公司到平台

1. 企业组织形态的历史演变

2. 未来组织的五个特征

九、营销革命：从广告到口碑

1. 互联网时代的营销

2. 从被动营销走向主动营销

3. 作为竞争的营销

第五章 互联网风险投资的发展现状

一、风险投资在中国的发展

1. 第一阶段（1998年之前）

2. 第二阶段（1998~25年）

3. 第三阶段（26年至今）

二、互联网投资十大经典案例

1. 聚美优品

2. 京东商城

3. 阿里巴巴

4. 58同城

5. 搜房网

6. 唯品会

7. 滴滴出行

8. 腾讯

9. 百度

1. 小米

三、风险投资的原理就是构建一套确定性体系

四、互联网投资的趋势性机会

五、创业者如何拿到融资

六、资本寒冬下的创业选择

第六章 互联网的未来发展趋势

一、展望互联网未来的方法论

1. 互联网没有改变传统商业的本质

2. 互联网领域的创业和投资讲求时机

3. 信息处理、传输、存储的能力是互联网产业发展的三个技术要素

4. 互联网产业的网络效应

5. 互联网产业发展的总体格局

二、服务类电子商务的发展趋势（未来3~5年）

1. 服务类电商的发展慢于商品类电商

2. 移动互联网加速了服务类电商的发展

3. 互联网提升传统服务业的主要方式

4. 选择切入的领域：服务的频度与毛利率

5. 服务类电商未来的竞争格局

6. 总结

三、物联网的发展趋势（中期）

1. 物联网是移动互联网的演进形态

2. 物联网的产业形态

3. 物联网的发展趋势

4. 车联网

5. 可穿戴设备、智能硬件和智慧家居

6. 智慧城市

7. 企业级物联网、3D打印、智能机器人

8. 虚拟现实与增强现实

9. 云计算与大数据

四、人工智能的发展趋势（长期）

1. 信息产业发展的推动力

2. "智能化"是信息产业发展的长期目标

3. 人工智能的未来发展前景

附录 互联网常用术语注释

后记

《风向》

精彩短评

- 1、我也想看这本书，因为互联网时代早已到了，
- 2、本书从互联网的发展路径入手，详细阐述互联网时代的商业逻辑、创业模式、未来可能发生的变革、投资现状以及未来的发展趋势。本书作者为北大企业家创投基金执行合伙人，同时也是北大创业训练营的客座讲师。本书中作者站在投资人和创业者的角度，非常系统地为互联网时代的创业和投资指明方向。
- 3、买了一本，非常好的一本书，很全面，干货多
- 4、本书从互联网的发展路径入手详细阐述互联网时代的商业逻辑、创业模式、未来可能发生的变革、投资现状以及未来的发展趋势。作者站在投资人和创业者的角度，非常系统地为互联网时代的创业和投资指明方向。
- 5、对互联网风向颇有研究的小米创始人雷军说过：创业，就是要做一头站在风口上的猪，风口站对了，猪也可以飞起来。风口上的猪都是练过功的。
- 6、来拉低评分的.更像是business school学生写的大report.俩小时粗略翻一遍 没找到新的idea也没找到hardcore analysis 建议作为厕所读物。
- 7、一本互联网发展史吧。今年没怎么看书，这本算是勉强看过。
- 8、这是本对互联网现状的分析和总结，对互联网的各个方向都有了简明的阐述。
- 9、风向是一本很实用的互联网的书籍，特别对于想在互联网时代干出成就的创业者非常必要。

- 1、风向是关于金融，投资学习的书籍，是学习金融朋友的好帮手，我和我朋友都在学习
- 2、书里面有一些很好的观点，比如书中对四类互联网模式典型业态的阐释分析，很深刻，也很值得思考。现在很多创业者是战术上勤奋，战略上懒惰，时常像无头苍蝇，臆想的成分比较多，缺乏对商业模式的一些基本常识，时间全用来试错了。现在很多人吹捧90后，但真正成功概率比较高的创业者年龄在30到38岁之间，而且创业成功最多的是在第三次创业，不是第一次创业。刚出校门就创业的成功概率怎么可能会超过有很多年工作经验的人？只有在一些特别领域学校的学生可能有优势，比如手游因为年长的人可能不会去玩。。再比如像四个竞争阶段，其实也就是我一再强调的创业时机，互联网创业都是有窗口期的，过了窗口期再去干这个事，就会非常的难。创业者一定要弄明白，你现在的进入是属于哪个竞争阶段，还有多大的成功机会。看明白想清楚了再去干，互联网企业跑到现在，能活下来的太少了，大部分都死在路上了。书中的很多观点有利于创业者审视公司的定位和战略。
- 3、这是个最好的年代，也是个最坏的年代。身处这样一个“大众创新，万众创业”的大环境下，相信每个人的内心都蠢蠢欲动。我们大多数人都是互联网创业投资方面的小白，面对今天这么纷繁复杂的投资环境，多少会有些迷茫。《风向》一书的作者，就结合多年在互联网领域的投资心得和实践经验，把互联网相关的所有主流创业赛道做了梳理，还原整个互联网产业的演化脉络和内在逻辑。对互联网风向颇有研究的小米创始人雷军说过：创业，就是要做一头站在风口上的猪，风口站对了，猪也可以飞起来。风口上的猪都是练过功的。飞猪的最关键问题是当我们很羡慕成功者的时候，千万别忘了他们只是一头猪而已，在空中飞的猪。如果你有这样的态度，有良好的积累，应该花足够的时间研究风向，研究风口，这样成功的概率要大很多。读过《风向》后，我不敢说你就能成功，但是你成功的概率也能大很多。罗振宇投资papi酱就是把握互联网风口的一个经典案例，这件事在互联网乃至整个商业界可谓引起了一阵不小的轰动。罗振宇在自己的节目中说，在投资papi酱之前的一个月，他和其他的合伙人就关注到了网红这个现象。他们搞过一次“网红座谈会”，做了大量的事情，找网红去策划、座谈、阅读、思考。《风向》一书中对网红经济、网红现象的流行也进行了全面的分析，感兴趣的可以去看看。如果你是互联网领域的创业者，或者是传统企业的经营者，又或是想对互联网有个全息认识，《风向》这本互联网时代的创业和投资图谱，会让你对目前的互联网行业有个全面清晰地认识。用这本互联网行业的百科全书做翅膀，在风口上做一头知识丰富的“飞猪”，才能飞的顺畅，飞的久远！

《风向》

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