

《长尾理论》

图书基本信息

书名：《长尾理论》

13位ISBN编号：9787508652193

出版时间：2015-8-1

作者：[美]克里斯·安德森

页数：336

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

《长尾理论》

内容概要

互联网时代，大众市场不再一统天下，小众市场也可以呼风唤雨。

在《长尾理论》一书中，克里斯·安德森详细阐释了长尾的精华所在，指出商业和文化的未来不在于传统需求曲线上那个代表“畅销商品”的头部，而是那条代表“冷门商品”的经常被人遗忘的长尾。尽管我们仍然对热门商品着迷，但它们对消费者的吸引力已经大不如从前，因为市场已经大大分化。黄金电视节目的收视率几十年来一直在萎缩，若是在七八十年代，现在的一档最高收视录节目恐怕连前10名都难以进入。互联网的出现使得99%的商品都有机会进行销售，市场曲线中那条长长的尾部也可以成为新的利润增长点。

《长尾理论》是众多企业成功的不二法门，尤其在互联网时代，互联网企业可以借此开拓全新的运营模式，传统企业也需要积极变革以避免被颠覆。长尾理论将一直搅动商业势力的此消彼。唯有善于并充分利用长尾理论的人，才能赢得未来。

《长尾理论》

作者简介

克里斯·安德森，这个站在时代最前沿并总是第一个吹响商业变革号角的预言家，也不断地在中国互联网领域掀起思想风暴，更被很多业界有影响力的大人物奉为“精神导师”。

作为时代的思想家和预言家，令无数人叹为观止并顶礼膜拜的是，克里斯·安德森所做的三大预言都已成为现实：《长尾理论》掀起的渠道革命，Google、Amazon等公司深受影响；《免费》带来了商业模式的变革，腾讯、百度、360借此开疆辟土；《创客》所激起的生产、制造业变革，更是风靡中国。

书籍目录

专家推荐序一

姜奇平

专家推荐序二

吴伯凡

专家推荐序三

吕本富

序言

01 长尾市场

技术正在将大规模市场转化成无数的利基市场

区域限制

无尽的市场

潜藏的大多数

02 大热门的兴衰起伏

大一统文化只是例外，不是规则

流行榜的终结

谁毁掉了热门音乐？

广播业的忧虑

大热门经济就是大热门文化

03 长尾简史

从邮购分类目录到虚拟购物车

助长尾巴

**式消费者

**分类目录

长尾无处不在

04 长尾的三种力量

制造它，传播它，帮助我找到它

长尾的出现

05 新生产者

万不可小视数以百万计的业余生产者

普及生产工具

维基现象

集体生产的力量

声誉经济

自我出版热

案例研究：“孤岛”

新参与机制

06 新市场

从头部到长尾

进入集合器

从混合到纯数字

开拓长尾

即需即印

存货的消亡

07 新时尚领军人

如果蚂蚁也有扩音器，它们会说些什么？

群体智慧的力量

过滤器法则

排行榜未必公平
长尾中满是垃圾？
纷杂的长尾
事前过滤器与事后过滤器
08 长尾经济学
匮乏世界、丰饶世界与80/20法则的灭亡
供给瓶颈如何扭曲市场
80/20法则
更长的尾意味着更短的头？
提高需求还是转移需求？
价格该涨还是该落？
长尾中的“微结构”
时间长尾
被忽视的丰饶经济学
09 货架争夺战
有限货架的世界
城市长尾
为货架辩护
一寸货架一寸金
地理限制
匮乏的天空
“大热门主义”的危机
10 选择的天堂
我们正在进入一个无限选择的时代，而且这是件好事
选择过多吗？
多样性并非一切
多样性经济学
11 利基文化
长尾世界是怎样的？
大规模平行文化的兴起
“适合刊登”的新闻
海纳百川
12 无限的荧屏
电视之后的视频
渠道长尾
更短、更快、更小
把好莱坞搬回家
13 娱乐业之外 2
长尾触角能伸多远？
eBay
KitchenAid
乐高
Salesforce.com
Google
14 长尾法则
怎样创建一个消费天堂？
降低成本
考虑利基市场
摆脱控制

《长尾理论》

15 营销长尾

如何在滞销市场中推销产品

尾声明天的长尾

致谢

《长尾理论》

精彩短评

- 1、从字节到原子，互联网究竟是如何改变我们生活的，这本书给出了经典答案。本书的理论基本上完美地解释了互联网对于传统市场的冲击作用和原理。刷新了我对神作理解的上限。
- 2、他是怎么发现这个的？还有哪些可以发现？
- 3、【书.2016-8】没读完，却感觉是典型的国外经济快餐读物——一个理论由各种案例堆砌形成一本书。观点挺新颖的，让商人们关注一下没关注的在墙角的那些具有强大竞争力的“事物”，因为它们将帮你逆袭。不过有时候由觉得这理论应该是有一些适用条件的，就好比让你让农民去关注交响乐，这市场不得有个千八的念头才能被开拓出来啊。
- 4、随着互联网技术的快速发展，搜索技术的创新，大众市场不再一统天下，而小众市场也可以呼风唤雨。本书中作者阐述了长尾的精华所在，指出传统需求中畅销榜前部的商品将不是商业和文化的未来，而是被人们所以忽略的长尾。互联网使得商品销售的机会增强，市场曲线中的长尾将成为未来市场的利润增长点。
- 5、过于拖沓，案例重复，硬生生把几千一万字能说的很明了的理论写成了一本书
- 6、理解互联网的起点作品，物种大爆发的时代，找到属于自己的利基。
- 7、普及生产工具，让长尾壮大起来；普及传播工具，将长尾变得人尽可得。利用消费者的情绪联结供给、需求，帮人们在数之不尽的选择中找到自己的最爱，长尾市场的潜力才会真正发挥出来。
- 8、原来是这本橙色的上次标错了呀
- 9、其实就是一段话讲了一本书。但是它居然是11年前写出来的，如果那时候读估计会很震撼。因为他书里说的现象现在都发生了，你都知道所以你觉得讲了废话。
- 10、啰嗦了点
- 11、利基市场，潜力无限
- 12、涨姿势，不过涉及到的内容很多，有些地方需要时不时查验一下。
- 13、对长尾的把握非常好，出现长尾和还没出现的行业进行比较，非常好地突出了主题，读完后很有感悟，值得细细体味！
- 14、Talking about the theory. Theory is always theory.
- 15、作者在2006年就提出了长尾市场的概念，还有全民营销，佩服
- 16、看的新版的，前九章让我对长尾理论有了深刻的理解，后几章就没有阅读的乐趣了。但是这不影响它称得上理解互联网经济的必读书
- 17、这种书就该早点读，现在看就是：对啊对啊，果然~但是它预言的好时机就错过了一样，哈哈，不过其实我早就发现了这个有意思的事，可是从没想过能干什么，这就是和聪明人的区别吧
- 18、未来的是小众占多数市场的世界
- 19、开拓了自己的视野，第一本经济学读。对互联网的分析很到位，翻译比较好，读起来一气呵成。
- 20、全书其实讲的都是一个观点反复强调。利基市场的总和将大于大热门市场。写在之前的书到现在看也不算过时。
- 21、和免费搭配更有感觉哦~
- 22、新市场适合从短头做起，因为竞争有限；等市场发展成熟后，如果还做原先的东西，必然得从利基当中考虑了，这就是长尾发展。
- 23、大一下的时候上电子商务接触到长尾理论，老师整个授课思路都可以从这本书中看出端倪。长尾理论关注的是在过去被忽视的需求，随着科技的发展，生产成本下降，沟通效率提升，让丰盈的小众产品可以打破时间和物理空间的束缚寻找到消费者；消费者的喜好不再由简单的“大众”代表，选择开始丰富化和平行化。互联网时代下长尾的成立暗含着三种力量：更广泛的提供者，更便捷的传播渠道，以及更高效的过滤机制，正是三个因素的共同作用，将需求推向长尾末端，解决传统市场的瓶颈。在这个过程中，需要提供优秀的平台、激励机制和过滤算法，净化无效信息，用大众参与创造理想的轻资产模式。作者打破的是80/20法则的一种看法，扩宽的是商业的目标顾客视野。正如作者所说，理论本身已经实践在许多产品中，而本书则将它们背后共同的商业法则很好地总结出来。
- 24、启发很多灵感，好书。
- 25、幂律

《长尾理论》

- 26、未来靠利基 创新无止境
 - 27、道理看似简单，和建筑工程行业总觉着隔着那么一层纸。
 - 28、网易云音乐的每日推荐就像《长尾理论》中讲的针对音乐数字产品的过滤器一样：一个好的过滤器可以推动需求向尾部移动。没有推荐，也许有些歌一辈子都发现不了，都不会去听，也不会知道原来还有这样“个性化”好听的音乐.....
 - 29、改变思维的书，会看第二遍
 - 30、赶在2016年结束前读完了这本书
 - 31、五星好书！！薄利果然靠多销。
 - 32、国外经典书之一
 - 33、读到现在真是觉得没啥意思，真是不知道她是怎么忍耐住扔笔的冲动写完的
【补充】后半部分对的一些解说还算有新意
 - 34、17年才读这本08年出版的书，身边已经遍布长尾，国有经济和私营经济，阿里系的爆品和数不清的小商家，还有京东当当亚马逊的图书...疑问是，不具备文化产品属性的实体工业似乎难以践行长尾理论，技术更迭迅速，产品存在市场寿命。宏观看一个行业长尾存在，具体到经营者只能绞尽脑汁做自己家的爆品
 - 35、从理论层面说明长尾效应。核心点是长尾存在的成本是否能够低于某个值，即是某行业是否存在长尾的基础。
 - 36、“互联网思维”的鼻祖？看得太晚了
 - 37、不喜欢这种风格的书，一个观点不断被重复。但这个观点值得思考。
 - 38、通过长尾理论可以很好的理解很多现象和常识。
- July2016
- 39、整整一本书就光用罗列一些巨头企业在面对新的市场规则时没有及时或者做出错误对策而导致破产的摘要。没有什么启示作用，毕竟他说的我们都见证了；也没有什么指导作用，如果非要说价值的话，就是记录价值吧，可能几十年后，当商业规则又更新或者轮回后再翻翻这书能知道多少年前有这么个理论
 - 40、利基产品和过滤器
 - 41、11年前出版的书，到现在都没过时，原子与字节的碰撞
 - 42、五星，不能再少了！醍醐灌顶。后悔没有早点读到的书。
 - 43、嗯，长城、摆渡人这种烂片也有人说好的确可以证明长尾的存在#滑稽
 - 44、观点是不错，可是怎么能写这么厚一本的...
 - 45、看了大概，简而言之是关注小众群体的需求
 - 46、丰饶经济学不怎么接触。可以定位为介绍一个经济学理论的通俗读物吧。挺好的。

1、长尾理论开头从文化和经济角度分析幂率曲线效应，紧接着阐述长尾的三种力量：生产者~集合器~过滤器，再详细阐述。然后说明这只有在丰饶的世界里才存在长尾理论，匮乏的世界里由于瓶颈会扭曲市场。再详细说匮乏世界里的状况和丰饶世界的状况，书的最后再将长尾理论应用到除娱乐业之外，再给出读者利用长尾理论的方法。最后一句话，如今的市场把产品真正的交给用户才能顺应现在的产品趋势。

2、读这本书之前，读过相关的书籍，所以理解起来不会有太大的问题。我原以为，小众市场是因为互联网的崛起而出现的现象，当我读了这本书之后，才明白，自己的理解是何其肤浅，小众市场是从来都存在的，只不过从来都没被满足过。长尾理论主要讲的我们的商业和文化从需求曲线的头部正在向需求曲线的尾部加速转移，所谓的尾部不是大热门，而是由不同的小尾巴组成的大尾巴（用尾巴形容太过于专业，留下来就用部落来代替尾巴这个词）作者刚开始通过讲述音乐、电视的前世今生，让我们明白了大热门为何不在繁荣，冷门为何会得到关注。该如何理解尾巴或者部落呢！想想当红的明星，他们的粉丝组成的部落，或者不是明星，或多或少都会有自己的粉丝；想想QQ的各种各样的兴趣部落；想想微信各种各样的公众号；我们因为各种兴趣爱好聚集在一起，做着同样的事，可能这些事在很多人眼中是无聊的事吧。每个人的需求是不同的，在大热门时代，主流可能被大多数人承认，但不可能满足每一个人的需求。如有特殊癖好的爱好者，他们可以不用见面，就可能完成某些见不得人的交易，而满足自己的欲望，曾经淘宝出售女性二手衣物的事件，虽然在传闻之后，店主立马下架，但有心人会发现，在某些特殊的渠道下，还是会存在这种交易。当然，这只是小众市场的小小一面，只要细心去感受，小众市场随处可见。面对这样的世界我们可以做些什么呢？你只要思考一件事，你究竟想要些什么东西，其他的没必要去考虑。诚如作者所说，选择多了的话，就会有人帮你去寻找你想要的东西，前提是你知道你想要什么就可以了。

《长尾理论》

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