

《掘金》

图书基本信息

书名：《掘金》

13位ISBN编号：9787111498690

出版时间：2015-5

作者：腾讯科技频道

页数：212

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

内容概要

这不是一个最好的时代，也不是一个最坏的时代，对创业者来说却是最好不过的时代。这是一个拥有超过6亿移动互联网用户的巨大市场。这个巨大的市场还是一个相对封闭，且国外互联网巨头无法插足的市场。同时，在这个市场上，资金充裕、投资者投资意愿强、创业协作环境成熟、对创业公司的态度比以往任何时候都更加开放，并且有实操经验的专业人才充足。

“互联网+”这个词随着政府工作报告变得炙手可热，这个词既是对过去已经发生的总结，又是正在发生的未来。在“互联网+”的背后孕育着更深层次的变革，一端是用户的变化，另一端是企业组织的变化。用户的变化带来的是产品至上、服务为王、共生经济。场景变了，一切有趣的事情都在手机上发生；市场变了，更多的商机在浮现；商业和商业的法则也变了，一些终将没落，另一些注定要崛起，而这一切才刚刚开始。

未来扑面而来，预见方能预见！机遇从来不会主动降临，未来也从不是自动发生。来，我们聊聊真正的创业机会是什么。企鹅智酷经过长达半年深入调研，近距离观察行业变化，《掘金:互联网+时代创业黄金指南（精装）》覆盖社交、O2O、媒体、教育、娱乐等5大领域，11个细分行业，分析了几十个典型案例……我们希望通过这些努力，找到移动时代真正的创业机会，以及更加重要的，隐藏于机会窗口下面的危险与挑战。如果想要更深入、更详细地了解这些领域的创业机会，请从第一章开始阅读吧。

作者简介

腾讯科技频道，是中国最大的中文门户网站腾讯网旗下专注报道TMT的频道，是目前最有影响力的中文科技类媒体。其聚拢了LinkedIn创始人Reid Hoffman、Facebook COO Sheryll Sandberg、前《连线》主编Chris Anderson、苹果联合创始人Stephen Wozniak等一批国际顶尖科技行业人士，在第一时间关注一线创业者的产品和商业模式。腾讯科技依靠坚实权威的采编团队，致力于以大财经视野解读IT产业资讯，并成为国内首批进入“解释性报道”领域的新闻媒体。腾讯科技倾力打造的企鹅智酷、TMT解码、科技不怕问、战略档案等原创栏目，无缝作用于用户决策的各个阶段，充分满足用户需求。通过腾讯网、腾讯新闻客户端、腾讯视频、官方微信和微博矩阵、RSS订阅等渠道，腾讯科技频道7×24小时面向数千万用户提供最新鲜的科技资讯，在互联网、IT、通信及科学探索行业新闻领域中占尽先机。企鹅智酷是腾讯科技旗下互联网产业趋势研究、案例与数据分析专业机构。拥有《智酷调查》、《智酷分析》和《智酷档案》三档原创子栏目，以及“企鹅智酷开放平台”这一中国科技商业领域的智慧汇聚平台。企鹅智酷依托腾讯公司海量用户基础和大数据优势，不断优化分析模型和判断力，紧扣热点趋势，提供具备大数据支撑和专业洞察力的行业研究报告产品。目前累计发布30份重磅商业研究报告，数百篇深度分析调研，报告影响力触达互联网与传统行业的多个层面，在政府和企业管理者中享有优质的口碑和公信力。

书籍目录

- 前言 最好不过的时代
- 第一章 互联网+衣食住行
 - 第一节 “懒”是创业的蓝海
 - 第二节 社区O2O解救懒人
 - 第三节 打通餐饮O2O
 - 第四节 旅游O2O应打通信息和服务流
 - 第五节 从打车软件到商务租车
- 第二章 互联网+媒体
 - 第一节 移动互联与用户行为
 - 第二节 移动媒体的现状
 - 第三节 移动媒体的创新与未来趋势
- 第三章 互联网+社交
 - 第一节 社交始于95后
 - 第二节 你了解年轻人吗
 - 第三节 95后网络社交特征
 - 第四节 社交的下一站
- 第四章 互联网+教育
 - 第一节 在线教育“熟了”吗
 - 第二节 在线早教需要“等风来”
 - 第三节 K12在线教育需走进电视
 - 第四节 在线职业教育：国企和公务员是主力军
 - 第五节 在线教育之考研、公考：学霸的新工具
 - 第六节 在线教育之英语培训：肉多狼更多
- 第五章 互联网+娱乐
 - 第一节 阳光下的宅男
 - 第二节 移动音乐
 - 第三节 移动视频
 - 第四节 移动游戏
 - 第五节 移动阅读
- 后记 一切才刚刚开始

精彩短评

- 1、JJWW一堆水话，装帧漂亮得不行，大标题小标题还用不同的字体字色来区别，可惜排版好像还不够认真，“谷歌（微博）”这种感觉明显就是在复制的东西都还能出现在书里，你们也真是人才了，我不信我点一下微博两个字还能让我去关注他了。
- 2、印刷不错，全彩。然而内容很空洞，就像初中生作文一样没有任何深度！
- 3、里面的某些数据还是有些用，但是只是一味评价95后的想法，未免有点太偏激。
- 4、涵盖面广，但是感觉在想喝白开水！！
- 5、说了很多，但似乎什么也没说。
- 6、就是ppt的数据分析
- 7、一份报告衍生出来的一本书，有一些不错的点
- 8、没什么内容，纯属拼凑
- 9、互联网创业到现在，已经不在取决于谁的idea好，谁的钱多，而是谁的执行力强，谁能坚持自己的信仰。互联网打破传统行业规则，而服从传统行业规律。
- 10、不错的工具书
- 11、数据报告配文字版，但是个人认为，今后创业方向，还应该包括【健康】类，O2O方向如果加上运动、下厨、饮食搭配，或许会有新的碰撞吧。95后的分析，和年度报告给出的结论差距不大。
- 12、然并卵
- 13、调查人群的年龄竟然以95前和95后来区分了，简直可怕.....
- 14、都是ppt
- 15、无聊的统计，除了把几乎人人都知道现状说了一遍罢了，几乎没有任何价值。
- 16、小白入门读物，或者说就是博客水平。数据值得参考，没赶上JD9.9一本的就别买了！
- 17、当PPT素材看看
- 18、表弟95后 至今没有微信头像
- 19、这是一本跟创业没什么关系的市场调研报告，因此书中没有任何关于市场策略的论断和建议。但令我感叹的是移动互联到来以后，颠覆性的改变了人们的生活，而最早与之共生的商业领域如BAT，正以虔诚和阳光的姿态面向客户，挖掘数据，为此制定产品、服务，既联合又竞争地创造业态形成共生。值得他人尊敬。
- 20、原来95前和95后都不喜欢弹幕，
- 21、几乎没有可用的分析。两星给数据。
- 22、和看微信推送内容差不多的感觉，排版很稀稀拉拉，这样的内容还要多色印刷，也是醉了。
- 23、我觉得还是不错的，对得起京东9.9元的价格了。图标画的真不错，统计数据应该还是挺有说服力的。
- 24、书还不错，内容都是根据例子还叙述的，很有指导性和总结性。
- 25、工具书，有些东西可以用以参考，还行，虽然如有些读者说的很浅显，没办法，京东上九块九的东西很值得了，唯一觉得不爽的是它对不起这么好的装帧，真是如人所说，好纸都用来印你是人间四月天了，好的装帧都浪费在这样的书上面，又不是会反复地去看书籍
- 26、读完一本书，竟然感觉没啥收获。。

1、依托网络赚钱似乎也不是什么新鲜事了，草根通过互联网平台，创业成功的故事，激励着许多人前仆后继投身互联网创业热潮中，而移动互联网时代的到来，更加速这一领域的发展，随之而来的喷井式创业场面，也不难想像。如何在这场硝烟四起、兵荒马乱的互网站稳脚跟？我个人觉得满足顾客履足点很重要，基于顾客履足点的互联网+模式，不一定能取得成功，就如同样做B2C，有人上市了有人裹足不前有人早早就打道回府。但正确市场定位对于模式未来的纵深发展起到关键性的作用。而如何正确定位市场，找准顾客履足点呢？首先，你需要数据。市场的数据可以帮你理清市场动态脉络，用户的数据可以帮你精准找到目标群体的履足点。《掘金》里面提供大量的用户数据和市场数据，以此做为参考，对于创业者而言是很多帮助的，我个人的建议是无论你打算从那个行业入手，《掘金》其他行业的数据和案例分析，你也不要错过。互联网+模式本就是一个没有地域壁垒没有行业壁垒的商业模式，许多轻平台本身并不具备提供产品或服务的能力，但它们在资源对接上有先天优势，所以它们最后成功了。然后，我要说说资源的整合。当你精准定位市场，找准顾客履足点时，你接下来要做得便是如何提供好的产品或服务，这不可避免的需要整合资源，将有效的资源进行合理的配置，输送到终端客户手里，满足其履足点。《掘金》里除了详实的数据分析，还有许多不错的案例分析供大家借鉴，如果读者在资源对接整合方面，觉得力不从心，其实不妨将里面的案例分析多看几遍，一定会有所收获。最后，说说创新。在阅读《掘金》过程中，我发现了许多我自身的需求，例如上门洗衣服（好吧~害羞，我不爱洗衣服），对于上门洗衣服这项业务，其实我从来不曾听说过，我所在的社区也未曾推行。我想我说的这个例子，在互联网里可能算不上什么新鲜事，但从侧面也说明一件事，很多潜在的消费群体，因为未曾接触过这些模式，而被生生埋没了。我要说的创新，就是挖掘目标如何的潜在需求，他们不知道自己需要什么，你就想办法让他们觉得自己需要什么，培养他们的消费习惯。

《掘金》

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