

《掘金微时代：移动互联网下的生基础》

图书基本信息

书名：《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》

13位ISBN编号：9787030387745

10位ISBN编号：7030387740

出版时间：2013-10-1

出版社：科学出版社

作者：肖震

页数：288

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

《掘金微时代：移动互联网下的生基础》

内容概要

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》是一本手把手教您在移动互联网时代挖掘各类“微机遇”的实战手册。移动互联网时代赋予了全新的市场环境，而移动化、碎片化、个性化是其典型标签，谁能深刻理解这个微时代，谁就能赢得商机。

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》分五个章节，前四个章节分别为：微变革——把选择权交给用户、微营销——让用户主动帮你传播、微电商——最接地气的电子商务、微组织——和用户零距离接触，而第五章浓缩了二十余位移动互联网时代先行者的经验总结和成功秘籍。内容涵盖战略策划、组织管理、市场营销、电子商务、产品定位等，深入浅出讲述企业如何借力移动互联网时代实现自身快速发展。

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》没有艰涩难懂的专业术语，用风趣幽默的语言、生动丰富的案例、易学易用的技巧，帮助读者全面把握移动互联网时代商业环境的本质特征，突破现有的增长乏力的瓶颈！

《掘金微时代：移动互联网下的生存与制胜指南》适合渴望在移动互联网时代有所作为的管理者、营销和销售人员、个人创业者等，得到了包括姜晖、尹晨、姜汝祥、傅志勇、孙曙光、缪恒生、杨杰、林军等众多学术界和企业界知名人士的联袂推荐。

《掘金微时代：移动互联网下的生财之道》

作者简介

肖震，我国知名电子商务和网络营销实战专家，复旦大学移动互联网特邀讲师，拥有十余年的行业经验。自上海财经大学研究生毕业后一直从事电子商务和网络营销领域的创业和运营，积累了丰富的接地气的实战经验。

近年来专注于移动电子商务领域的实践和培训，先后应邀为海尔集团、万科地产、中国移动等众多上市公司和知名企业做移动互联的演讲培训，以“深入浅出、易学易用、实操性强”而受到了广泛好评。

书籍目录

序一

序二

序三

专家推荐语

【第一章】微变革：把选择权交给用户

第一节 怎样利用好移动互联网带来的商业机会

1. 春天来了，我却看不见她——时代需要怎样的变革？
2. 让身体与感知成为科技的延伸——该怎样接近你的用户？
3. 不进是淘汰，进得太深是陷阱——如何进入移动化？

第二节 移动互联网时代如何调整企业的战略定位

1. 太多“成为××行业领导者”的呐喊——怎样重新定位？
2. 你能把握这35厘米的距离吗——怎样抓住逆袭的新机会？
3. 成功学是企业互联网化的死敌——互联网带来的最大挑战是什么？

第三节 怎样做个用互联网思想管理的企业

1. 这是我的私人厕所，谁让您进来的——该怎样重塑价值观？
2. 千万人不满、千万人参与、千万人传播——怎样进行流程再造？
3. 把决策权交给能听见枪炮声的士兵——怎样改变组织形态？

第四节 怎样让创新从群众中来到群众中去

1. 太多自以为完美的产品根本卖不出去——怎样重新定义创新？
2. 关注别人忽略的细节——怎样进行更靠谱的微创新？
3. 互联网正加速淘汰传统产业——怎样借助移动互联网变革？

第五节 怎样做最能打动用户的心

1. 不是研究产品的逻辑，而是使用者的人性——怎样让创新更接地气？
2. 给予消费者充分的话语权——怎样把握移动互联网时代的创新法则？
3. 苹果、ZARA是微变革的典范——怎样让创新变成市场优势？

第六节 怎样通过大数据更了解你的客户

1. 未来你可以选择逃亡，但将无处藏身——怎样面对大数据年代？
2. 你能比父亲更懂自己的女儿吗？——如何利用大数据做精准营销？
3. 能否惊醒中国式“差不多先生”——怎样避免大数据的误区？

【第二章】微营销：让用户主动帮你传播

第一节 怎样通过微营销让用户喜欢上你

1. 从自己说自己好到客户说你好——怎样区分大众营销和微营销？
2. 冷冰冰的电脑也能微笑——怎样让用户选择你？
3. 告别大力神掌，苦练太极拳——怎样让用户信任你？

第二节 微电影该怎样来拍摄和推广

1. 告别恶俗炒作，迎接正能量——微电影有哪些传播优势？
2. 小感动、大学问——怎样拍一部打动人心的微电影？
3. 吸引观众主动观看，借人际扩散——微电影如何才能引爆营销？

第三节 微信怎样运营才行之有效

1. 群发广告，靠着概率赚钱——怎样对微信正确定位？
2. 养好自己的鱼塘——怎样给微信增长粉丝？
3. 既是用来摇的，也是用来聊的——怎样运营好微信的内容？

第四节 挣钱or服务，各有怎样的门道

1. 横扫一切，你准备好掏钱了吗——怎样玩转微信5.0？
2. 真正的服务是招之即来——怎么用“朋友圈”口碑营销？
3. 没有最微，只有更微——怎样把握微淘带来的新商机？

第五节 怎样通过微博把上帝变成你的粉丝

1. 剥开社交网络的外衣——如何在五秒钟内抓住用户加你关注？
2. 别拿自己不当人看——怎样把企业脱胎为肉身？
3. 没有无缘无故的爱——怎样在100天内增加到10 000个粉丝？

第六节 没有比微博更擅长炒作的工具

1. 有种、有趣、有料——高人气的微博是怎样运营出来的
2. 今年双十一爆的不是淘宝，而是微博——怎样用微博淘金？
3. 借势是成本最低的营销——怎样制造热点引发围观？

【第三章】微电商：最接地气的电子商务

第一节 如何做一个无微不至的微电商

1. 口袋商务将席卷大伙的钱包咯——怎样面对电商移动化？
2. 最优秀的产品是消费者等着你出现——怎样实施C2B？
3. 烧钱搞流量——怎样去克服各种电商幼稚病？

第二节 当客户拿起手机搜索时，你准备好了吗？

1. 给用户他想知道的答案——最精准的问答营销攻略
2. 广告见多了就麻木了——怎样用论坛和百科博眼球获信任？
3. 没有新闻就制造事件——软文营销应该怎样做？

第三节 二维码：连接互联网和现实世界的入口

1. 穿越时空的电商——二维码能帮助企业带来什么？
2. 多姿多彩的二维码营销——国外是怎样利用二维码营销的？
3. 勿让“扫码”成“扫兴”——怎样提高二维码用户体验？

第四节 怎样通过LBS来捕捉移动化商机

1. 被弱化的临街旺铺——怎样运用LBS来招揽客户？
2. 签到正成为一种新的生活方式——国外是怎样开展签到活动的？
3. 边走边享受到的服务——怎样用LBS建立自己的口碑？

第五节 如何借助O2O打造线上线下完美体验

1. 再多的“亲”都弱爆了——怎样留住消费者“移动”的脚步？
2. 足疗、美容、三教九流一网打尽——怎样实现流量生意新玩法
3. 浮在空中，落不了地，那是自娱自乐——怎样让O2O更接地气？

第六节 怎样在第一时间抓住移动化的消费者

1. 消费将不再由胁迫产生——怎样从“被消费”变为“自主消费”？
2. 好玩+有用+互动+分享——怎样打造一个有创意的APP？
3. 面对缺乏耐心的移动消费者——怎样做好精简的手机网站？

【第四章】微组织：和用户零距离接触

第一节 水平扁平的结构是怎样设计出来的？

1. 市场的倒逼引发战场的前移——移动互联网带来什么样的变化？
2. 社交网络促使企业扁平化——怎样运用社交网络来促进管理？
3. 奇迹往往出现在最后三天——怎样打造组织结构的柔性化？

第二节 开放共享的微团队是怎样打造出来的？

1. 以流程为中心向以人为中心转变——怎样重新设计内部流程？
2. 传统办公环境正在被取代——如何让团队走向移动化？
3. 是绩效主义害了索尼——怎样建立组织的内部营销模式？

第三节 具备人文精神的微招聘

1. 每次只需要一双手，来的却是一个人——怎样雇佣有智慧情感的人？
2. 猎头费比贩人要价还狠啊——怎样做个微招聘高手？
3. 许多公司的HR不再只是看简历——边社交边求职，你会吗？

第四节 怎样塑造企业家的个人品牌

1. 移动互联网时代企业家比企业更易被关注——怎样打造个人品牌？
2. 网上直接面对员工和客户沟通——怎样做好CEO营销？
3. 企业家才是品牌的最佳代言人——他们是怎样做高调意见领袖的？

第五节 如何把自己的企业做得小而美？

1. 我很小但会活得很好——怎样做到以小搏大？
2. 调得了情，守得住底线——怎样做一个有态度的小企业？
3. 引到永生，那门是窄的，路是小的——怎样保持特立独行？

第六节 移动互联网时代怎样实现微创业？

1. 世界上人均价值最牛的小微公司诞生了——怎样进行微创业？
2. 无组织的惊人效率——怎样利用外部资源为企业服务？
3. 不要去跟巨头争风吃醋——怎样来娱乐你的员工和用户？

【第五章】微观点

微时代你准备好制胜法宝了吗？

自娱自乐说在修炼，有意思吗？

你也干过骗粉吗？

和我一起找大鱼

高转化率是怎样形成的？

没有位置照样有好生意

把客户灌醉了再下手

微博，我抓住了你！

“大数据”的雪球效应是怎样形成的？

关注为什么取消了？

真正的传播是基于非购买的

组合拳才够力道

微信尚未脱离媒体炒作期

学会绘制你的消费地图

微信不是小三，而是微博的兄弟连

怎样用众包普及管理咨询？

社会化营销是基于粉丝关系的一场对话

微博转发20 000多次的秘密

商业该怎样与微电影结合？

微营销是一种思维模式

社会化时代你“危”营销了吗？

怎样面对口袋淘金时代？

不会分享？你OUT了！

给用户一个行动的理由

让学习也成为一种生活方式

【后记】

精彩短评

- 1、一拿到书就赶紧翻了几页，是一本值得一看的书，推荐大家看看。
- 2、读书笔记很有含金量。总之，该书值得一读。
- 3、这本书的价值在于让我们更加深刻的认识互联网，他是一个怎样的世界？对于网络营销来讲，微时代是一个很好的概念，现在的人们生活节奏快，却又紧紧的深处互联网之中，于是很多人的碎片化的时间都是在网络之中的，这本书就教你如何在这个微时代做好你的微营销如何比别人做的更好一点，更快一点！
- 4、确实是一本很实用的书
- 5、移动互联网时代，商铺经营商家最大的竞争力在于商家经营的亮点、焦点与热点。
- 6、随着社会发展与现代科技的进步，我想也不是个稀奇事
- 7、移动互联推动数字化“超媒体”出现
- 8、数字化技术特别是移动互联的发展给传统媒体的生存发展带来了很大冲击，纸媒(报纸、杂志)和电播媒体(电视、广播)都不得不思考数字化时代下的机遇与挑战
- 9、了解下新理念还是不错的。
- 10、立体决策和整合营销下的移动生存
- 11、传统商铺经营，商家竞争最大的利器是地段。
- 12、移动互联网的生存战术离我们有些遥远，但不妨碍我们了解它。
- 13、主要是讲理论的东西，具体实际应用还是有点距离的！
- 14、啊哦，看起来貌似很实用的说
- 15、现在的手机越来越普及了，移动互联网时代真正的到来了
- 16、研究移动互联的一本好书，就是有点贵。
- 17、里面全是宣传手机移动互联网的眼球经济
- 18、不错，值得学习。非常好！
- 19、还没看，但朋友反馈还是不错的。
- 20、移动互联网又开始了进一步的改变，又一次新的革命在我们身边开始了！
- 21、结合实际，学习中！
- 22、做移动互联网时代营销的可以好好看看这本书
- 23、移动互联网进入人们的生活，也会把互联网的精神带入，改变生活和工作方式，进而改变人与人之间的协作方式
- 24、作为一名年轻人，一定要学会网络营销相关知识
- 25、企业的组织与管理方式其实就是人们在应对数字化生存下的协作方式
- 26、无线商圈正是移动互联网技术条件下商业生存模式的变革成长方向。
- 27、内容很给力，给人一种全新的思考模式。
- 28、刚买回来就被借走了.....
- 29、急着用，用了一天的时间看完了，非常的有价值
- 30、思考的角度和思路不错.....
- 31、快餐式的书，读的好处就是可以提升你的忽悠能力
- 32、书不错，看目录就热血沸腾了
- 33、看了以后，了解了移动互联网技术条件下商业生存模式的变革成长方向
- 34、概念很超前，不是专业人员，看得不是很懂
- 35、既然产品竞争核心从功能转为情感，下一本要读的书便是『文化战略』，哦耶
- 36、论述很到位，有些观点很新颖。值得一看。
- 37、断断续续看完，感觉很多观点比较新颖，举例也很特别，对移动互联网营销有些新认识，只是作为圈外人，感觉它的系统性不够，所以没有让人一鼓作气读完的感觉，时有看完后页忘前页的情况
- 38、肖震，已经沟通过。
- 39、很好，强烈推荐，那是必须真的
- 40、这本书的内容确实不错。
- 41、希望这本书对我很有用

- 42、懂的企业网络运营的方式，这是未来的大方向，大趋势
- 43、不错不错，看过了后，受益匪浅
- 44、泡沫经济下的手游行业生存法则，从2012年下半年开始手机游戏行业就呈现出井喷似发展
- 45、移动互联网手游圈中的游戏应用都已破百万
- 46、这本书顺应移动互联网的发展而提出，非常好，也非常有用。营销的人建议都读下
- 47、在这个领域发展的初期，这方面的书很少，这部书写的很不错
- 48、一开始我以为是偏重技术的讲解，后来才知道是生存的秘诀
- 49、移动互联时代赋予了全新的市场环境，而移动化、碎片化、个性化是其典型标签，谁能深刻理解这个微时代，谁就能赢得商机。
- 50、解决了用户、接入商和内容、应用服务商三者之间的利益关系，才真正实现产业链上互联互通，使互联网产业走上快速发展的道路。

精彩书评

- 1、此书观念前沿，案例精典，营销工具讲的非常全面实用。我看了之后对于当前网络时代的营销的方向有了很清晰的认识，里面提到的工具也让我有了能实际操作的手段。希望此书能给正在困惑，想要突围，想要转变却又失去方向的网络实战精英们带来方向。
- 2、电子商务离我们生活真心很近，比如网络上的新闻都说现在是“屏奴时代”，有了手机互联网，似乎生活一切都可依赖于网络。因此，移动互联网下的营销必须“接地气”。千万表以为接地气很简单，这可是技术活和力气活，群众路线的精髓就在于如何打动他的心，进而得到他的“人”，这里就包括他的票子和衷心的爱慕宣传加赞美。某种程度上，在移动互联网状态下创业就跟谈恋爱一样，掘金微时代物超所值，一本书教会两种技能，这就是传说中的“左青龙，右白虎”啊。
- 3、在朋友的介绍下关注了这本书，仔细阅读了之后，发现事实上，世界上的营销并不神秘，营销知识不是默默无闻，这本书运用了很多来自作者自己亲生经历的营案例，使营销学习褪去了沉闷，生性活泼，平易近人的姿态呈现在读者面前让更多的人了解科学的营销和容易掌握更多的营销知识。没有什么是容易的，营销更是如此。营销员在销售过程中都面对挫折，受到客户的拒绝承担几天签一个以事实，面对大量的冷和歧视...当你遭遇挫折时，什么都不做，不妨停下来读《掘金微时代》，提升一下自己！
- 4、没出书的时候就拜读过文稿，给我印象最深的是作者带来的网络营销启迪。现如今讲网络营销的书太多了，内容大同小异，有侧重思路的，有强调务实的，但是看完最后一页后，都有一个感慨，那就是华而不实。基础的东西大家都懂，想看的却什么都没讲。这本书不是工具书，也不是网络营销百科全书，它想带给读者的是一种思路，一种只可意会不可言传的感觉。网络营销该做什么？怎么做？其实没有固定的纲领，如果你上纲上线的做了，只能是做些面子上的苦差事，想看到有用的效果是不可能的。我认为做网络营销不在乎用什么手段，而是需要三点：1.资源 资源指的是人脉资源，平台资源，一切可以帮你把想推的东西展示出去的东西。2.创意如果一个所谓的创意文案连自己都无法打动，那就别费力气做了。创意这东西说不出，也没有规则，它更多的是靠你的灵感，所以做营销的要非常的敏感，时刻关注你身边的任何细节，也许你出门买菜听到大妈的一句话就成为你文案的一个很好的噱头。3.持之以恒付出与回报是不成正比的。付出也许会有回报，如果不付出那么永远得不到回报。失败的营销不算什么，就算是大师都不可能屡试屡中，在别人眼里记住的永远是你的成功案例，而非你那些多如牛毛的失败案例。推荐给这些人读1.接触过网络营销，概念基本都懂，但却无从下手的一线员工。2.相了解网络营销，但不会进行一线操作的人（一般为公司的领导）3.读了超过三本有关网络营销书籍的人不推荐读的人1.从未读过网络营销图书的人，而又想转行做这个的人，这种读者推荐去买本“百科全书”看看，先了解下概念。2.想买本书，照猫画虎的人。3.读书从不思考的人。
- 5、大家都知道，目前网络的发展的速度非常快。肖老师的“掘金微时代”这本书对于网络营销方向的人来说，无疑不是一件利器。目前网络营销中，主要是微信与微博在影响着我们的生活，唯有真正地征服他，你方能生存。我们今天熟悉的，却未必真的了解；我们明天憧憬的，又未必真的陌生。“掘金微时代”将带你看清未来。
- 6、有幸在第一时间里读到此书的试读本，深入浅出的微营销书籍，言简意赅，没有其它商管书籍的长篇累牍，运用大量真实案例说明，非常好，颇受启发。《掘金微时代》一书从沿着时代发展的脉络，从过去和现在的社会机理中挖掘出能窥见社会和人类发展趋势的微小因素，作者将其进行系统的、有深度的解读，试图从中展望到未来社会的蓝图和基因所在。从书中展现出来的一个个生动而又及其震撼的事例来看，不管是企业还是个人，要想生存百年，就必须注重创新，坚持变革，哪怕只是微小的变革，也会带企业甚至是人带来意想不到的进步！
- 7、平时读过一些相关的书籍，不过刚才看了下这本书的预读，个人感觉讲得不错。作者对微营销的很多观点很前沿、很专业。书中有很多实例，感觉这样的书读起来不会让人头疼，比一些纯理论的书更有实战经验、更具参考价值。希望这本书早点到手。
- 8、用一个词形容这本书，就是“厚道”。干货很多，道理深入浅出，没有赤裸裸的讲道，结合案例和写作者的丰富经验，把互联网的商业应用讲授得生动有趣。很多章节字字珠玑，作者的很多语言达到了可以反复“品尝”的程度。譬如：必须宽恕自己，才能充满力量，理想则是拜托漫长残酷人生负担的唯一解药。当我不断重复那些空虚，丧失价值感和原则性的生活时，就更让我坚信人生所有的欢乐都只是来自创造的欢乐。看得出，作者是一个充满了理想主义的布道者。我同他一样，会为虚度而

立的年华感到耻辱，会为浮躁的成功学感到不屑。万丈高楼拔地起，离不开一个踏实的根基。也许没有资金、也许缺乏经验，但是“微创新”给很多位理想主义者开辟了一个实验的沃土。感谢作者，在这个领域充当了先行者，并且把他的经验无私地分享给了我们。让我们充分地感受到了互联网的精神，那就是平等和交流。这本书是一位MBA同学分享给我的，感谢这位同学。我读书的习惯有两种，泛读和精读。泛读的书，一天可解决2本；而用在这本书上的精读时间，超过了一个月，并且感慨良多，做了很多读书笔记。

9、目前市面上的关于微博营销、微信营销的书都有，但是整合这所有的微营销，这本书还是目前的首创。会玩微营销，并不是说整天找个机器来刷微博、微信，如果你的观念还在这一步，我想说，很落伍。这本书应该可以给你一个全新的概念，从本质上了解微营销、了解这个时代的营销方向。力荐。

10、书的内容通俗易懂，迎合了现代网络营销发展的需要，论点充分，层层解密现代网络营销的要点，尤其是书中大量的案例，以及作者提出的微创新，颇受启发。与市场上同类的营销书籍相比，这本书存在很多创新点。尤其是“整合营销”这个词的系统提出。在这移动互联网时代，传统营销已经远远不能满足我们个性化的需要，如果还以传统眼光看待营销，那就OUT了，我们需要的时互动式营销，让客户站在我们一样角度和我们对话，增加用户的参与度。在没读之前，以为微博，微信营销只是简单地刷刷微博，随便在网上发几条信息就可以了，殊不知犯了大忌。眼光还停留在传统的市场营销年代，同时网络营销也是一个整合资源的过程，CRM,ERP等，所以企业必须突破传统经营，营销模式，站在时代的前沿，实现创新。对于我们这些屌丝来说，这本书应该是我们逆袭的转折点，在互联网环境中，人人的机遇都平等。对于一些想进入进入网络营销，以及想深入了解网络营销的人来说，这本书是个很不错的选择！

11、“有种，有料，有趣”的话题引起了“千万人不满、千万人参与、千万人传播”这就是我所认为的微营销的本质与力量……肖老师在《掘金微时代》这本书中说的好：给予消费者充分的话语权。有时候，网络上一句话，一个视频，一篇报道就有可能让企业迅速坍塌，或者让人在短短几天内家喻户晓，那么摸出其中的门道就显得相当重要了。这本书别看书名挺深奥，掘金哪有那么容易？其实翻开书，每篇文章都是个小案例，通俗易懂，妙趣横生，生动的描述了一个个微营销的创作与影响，网络营销不再枯燥乏味，也让我们这些初学者更有兴趣，更愿意深入了解！对于大中小企业或者网络爱好者，这本书都是不可忽略的微时代网络营销的首选！

12、随着人们对互联网的认识度和依赖度的提高，相比传统营销已远远不能满足人们的需要，网络营销节省了网民很多时间和精力。精美的图片，让人心动的商品描述，让人禁不住立马下单，而网民的评价更坚定了购买的决心，这些都是传统营销所不及的地方。虽然网络营销有非常多的优点，但也充满的竞争压力，产品再好，没人知道也不行。如何能够增加曝光度，如何让更多人知道自己，这是网络营销的一门学问。肖老师的这本《掘金微时代》，对当前微时代移动化、碎片化、个性化的阐述，能让读者深入浅出，详尽地了解处于微时代的各种营销手段，并且提出抢占移动商务先机的重要性及对策，可以说是从事电子商务领域的一本非常经典实用的指导手册。

13、一手机走遍天下的时代，跟进移动互联商务的潮流。早早于京东优惠订购了这本书，个人觉得这本书适合阅读人群是中小企业管理者以及拓展销售渠道、投身电子商务的小伙伴们。花一顿工作餐的钱，开阔一下眼界。

14、移动互联网改变了每个人的生活，拥有巨大的潜在商机。在这个朝气蓬勃的新兴趋势中，企业如何利用移动互联网在战略策划、组织管理、市场营销、电子商务等方面进行主动调整、抢占先机，本书给予了深入浅出的全面解答。

15、书中的内容呢，都是官方性的，一般都很难理解，我们要看就要看清晰易懂的知识，大家想了解关于网络营销方面的知识，可以去www.zzseosem.com这个网站看看，既简单又明了。这个网站就是针对学习网络营销方面的人所建的

16、读了半个小时就读不下去了。大量垃圾信息的堆砌。书前面竟然搞了一堆专家推荐，数了下，整整48个所谓专家推荐，光这个就占了8个页面，连专家推荐也搞堆砌。不知道豆瓣评分7.8分是怎么评上的。我觉得作者不是以一个传递知识放眼未来的心态来写书，而是以搞营销的忽悠心态来写书。三个字总结我对此书的看法：不好看。

17、很好，很强大，电商时代的实战宝典！精准定位，未来网络营销发展。很好，很强大，电商时代的实战宝典！精准定位，未来网络营销发展。很好，很强大，电商时代的实战宝典！精准定位，未来

《掘金微时代：移动互联网下的生财之道》

网络营销发展。很好，很强大，电商时代的实战宝典！精准定位，未来网络营销发展。很好，很强大，电商时代的实战宝典！精准定位，未来网络营销发展。

18、这是一本很容易读的书，让你看了开头就很有欲望想接着往下读的书。没有做过营销，对互联网也一知半解，但是，读了这本书却觉得这两者颇有意思，其实没有想象中离的那么遥远。该书语言言简意赅，想表达的意思明确，没有复杂的专业术语，确实让人增长了知识，是本值得花点时间来慢慢细读的好书！

《掘金微时代：移动互联网下的生财之道》

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