

# 《塑造互联网思维的企业》

## 图书基本信息

书名：《塑造互联网思维的企业》

13位ISBN编号：9787115347417

出版时间：2015-5-1

作者：[美] Dion Hinchcliffe, Peter Kim

页数：175

译者：赵俐, 苏宝龙, 张猛

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](http://www.tushu000.com)

# 《塑造互联网思维的企业》

## 内容概要

《塑造互联网思维的企业》是一本介绍当今企业的社会化媒体革新思想的管理书籍。《塑造互联网思维的企业》探讨了在所有商务环境中，在社会化媒体进行剧烈的转变时，社会、文化和技术的变化趋势。《塑造互联网思维的企业》既介绍了战略概述和实用资源，也介绍了选择和实现社会化商务策略并获得最大成果的具体方法。《塑造互联网思维的企业》清楚地解释了社会化媒体领域中，策略集合的机制、应用和优势，其中包括社会化媒体营销、社交产品开发、众包、社交供应链、社会客户关系管理等。通过第一手的研究资料和众多世界知名公司的研究案例，作者展示了自己帮助财富500强的客户规划、创建和激活高效社会化商务解决方案的方法，总结了社会化媒体先行者的成功经验和失败教训，展示了社会化商务变革和各种规模企业的社会化商务未来。

《塑造互联网思维的企业》提供了可行且高效的建议以及经过事实检验的技术，适合企业管理者、市场营销管理者、营销和公关人员阅读参考，可以帮助企业进行战略转型，从而在快速发展的世界中获取成功。

# 《塑造互联网思维的企业》

## 作者简介

迪昂·辛奇里夫，是Dachis Group的管理策略副总裁。他是国际上公认的企业社会化媒体、商务灵活性、开放商务模型和信息技术专家。他为财富500强提供研究成果和咨询服务，还发表文章和公开演讲

彼得·金姆，是Dachis Group的战略主管。他是一位杰出的社交商务咨询师，为客户提供战略方针并在全球发表行业推广演讲。

## 书籍目录

### 第1部分 让企业适应21世纪

#### 第1章 社会化媒体——全球商务契机的驱动者

战略性地运用社会化媒体，实现卓越的业务成果

社会化企业转型在现有业务功能上的应用

#### 第2章 一种生活方式，一种商务途径

#### 第3章 社会化商务中谁是赢家？为什么？

社会化商务工作场所：MillerCoors

使用社会化商务优化供应链：Teva Canada

使用社会化商务重组公司内部的沟通：IBM

使用社会化商务进行股市交易：Bloomberg

使用社会化商务促进零售生产力：Mountain Equipment Co-Op

使用社会化商务吸引客户以促进支持：Intuit

学会关注社会化商务中的重点

#### 第4章 全球商务向社会化媒体的转变

#### 第5章 企业如何进行过渡

下一代商务：开放、社会化和自我服务

社会化商务包括什么

社会化商务如何出现？

### 第2部分 社会化商务的技巧

#### 第6章 社会化媒体营销

社会化媒体营销的战略方法

实现社会化媒体营销的投资回报

社会化商务良性循环：认真聆听和积极参与

社会化商务智能：新一代的聆听与参与模式

#### 第7章 社交产品开发

第8章 众包：众人拾柴火焰高众包简介

第9章 社交型客户关系管理和客户社区

社会化客户服务

第10章 应用于合作伙伴的社交型商业生态系统

社交型商务生态系统：基础范例

B2B社会化商务选项

评估B2B社会化商务的优势

第11章 员工契合度：使用社会化商务使公司的管理浑然一体

社会化劳动力雇用的元素

什么是社会化

劳动力协作功能

社会化协作的关键优点

社会化劳动力范例

第12章 社会化商务的支持功能

社区管理：社会化商务的必要功能

社会化分析和商务智能

社会化商务智能的核心策略

受管制行业中的社会化商务

受限社会化商务生命周期

### 第3部分 社会化商务设计和战略

第13章 确定优先项并做出计划

社会化商务转型：高层次过程

# 《塑造互联网思维的企业》

重访优先项并进行规划

第14章 构建块：社会化商务的元素

第15章 商务案例、试点、投资回报和价值的综合

第16章 建立社会化商务战略——最终结果

第17章 社会化商务整装待发

社会化商务采用阶段

社会化商务采用战略

内部社会化商务设计

外部社会化商务

第18章 成熟度：社会化商务部门

结束语

注记

# 《塑造互联网思维的企业》

## 精彩短评

1、啥也没看进去。。。都是些凌乱的数据

# 《塑造互联网思维的企业》

## 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](http://www.tushu000.com)