

《周鸿祎自述》

图书基本信息

书名：《周鸿祎自述》

13位ISBN编号：9787508646622

出版时间：2014-8

作者：周鸿祎

页数：263

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

《周鸿祎自述》

内容概要

在很多方面，周鸿祎都是互联网领域的颠覆者。他重新定义了“微创新”，提出从细微之处着手，通过聚焦战略，以持续的创新，最终改变市场格局、为客户创造全新价值。他第一个提出了互联网免费安全的理念，也由此让奇虎360拥有了超过4亿的用户。

在《周鸿祎自述：我的互联网方法论》中，周鸿祎首次讲述了自己的互联网观、产品观和管理思想，厘清了互联网产品的本质特征和互联网时代的新趋势，列举了颠覆式创新在现实中的实践和应用。《周鸿祎自述：我的互联网方法论》首次解密360的产品秘籍和盈利模式，同时，针对目前传统企业的互联网转型焦虑，也提出了一套系统解决方案。

《周鸿祎自述》

作者简介

周鸿祎，中国互联网安全之父，奇虎360公司董事长，互联网新格局的缔造者，颠覆式创新家、知名天使投资人。曾供职于方正集团，后历任3721公司创始人、雅虎中国总裁等职务。周鸿祎带领奇虎360公司于2011年3月30日在美国纽交所上市，成为互联网安全、移动互联网行业的领导者和先行者。

书籍目录

第一章 欢迎来到互联网时代

任何企业都可以找最强的竞争对手，但有一个对手你是打不过的，那就是趋势。趋势一旦爆发，就不会是一个线性的发展。它会积蓄力量于无形，最后突然爆发出雪崩效应，任何不愿意改变的力量都会在雪崩面前被毁灭，被市场边缘化。

没有人能打败趋势

互联网里的黑天鹅

火鸡的悲剧

互联网思维就是一层纸

消费者变了，营销要玩新手法

核心是产品体验

商业模式不是赚钱模式

第二章 互联网里的用户至上

为什么说360是一个互联网公司，而不是单纯的杀毒软件公司？因为360不是靠卖杀毒软件挣钱，而是通过免费杀毒得到了海量的用户基数。直到今天，360杀毒依然不赚钱，但因为我们向海量用户推荐使用360浏览器，通过导航、搜索、网页游戏等业务获得了丰厚利润。这就是用户的力量。

是用户，而不是客户

用户是互联网商业模式的基础

360为什么要“用户至上”？

互联网产品的本质是为用户服务

第三章 颠覆式创新

颠覆式创新都不是敲锣打鼓来的，而是隐藏在一片噪声里，它是代表了未来趋势的一个讯号，但你却通常看不到、看不懂、看不清。所以，一定不能以一种藐视的态度来看一个新生事物，它可能满身缺点，但是颠覆你的东西，不需要做成十项全能，它只要在一个点上追求极致，远远超过你，这就足够了。

颠覆式创新是人性的表达

颠覆式创新是屌丝的逆袭

360是如何颠覆传统杀毒市场的？

颠覆和破坏不是贬义词

颠覆式创新为什么总是发源于小企业

颠覆不是敲锣打鼓来的

颠覆式创新，需要逆向思维

乔布斯是如何苹果进行颠覆的？

乔布斯的拿来主义

《创新者的窘境》、《柔道战略》和《定位》

《创新者的窘境》之引言

第四章 免费时代

传统经济的本质，就是低买高卖。但互联网最激动人心的地方，在于你能给亿万用户提供一个非常好的产品，免费用，最后你还能因此获得巨额的财富。这种模式在传统的商业世界中是无法解释的。

免费开启我的互联网之旅

真免费和假免费

为什么互联网可以真免费？

免费是一种商业模式

免费不仅是商业模式

企鹅的秘密

360为什么要免费？

都是免费惹得祸

硬件也免费

什么是互联网化？

免费是一种颠覆性的力量

互联网的转型与跨界

为什么我不看好智能手表？

特写：360是如何赚钱的？

特写：免费VS收费的三次战争

第五章 体验为王

在拉斯维加斯有一个酒店，客人离开酒店的时候，门童会塞上两瓶冰镇矿泉水，免费给客人在路上喝的。这两瓶水给客人的感觉是无微不至的关怀，也是预料之外的贴心服务。这就是超出预期的体验，才是真正的客户体验。

一个百亿美元的教训

超出预期的才叫用户体验。

亚马逊的“飞轮”

苹果的像素

体验需要追求极致

体验的基础是用户需求

细节，还是细节

一定要聚焦

大道至简

商业秀节选

第六章 互联网方法论

在微创新的时候，很重要一点就是不要老想着做平台。无论是创业公司，还是转型互联网的传统企业，最忌讳的就是一上来就冲着宏大的平台化思维做，因为用户不会因为你做了一个平台就接受你的产品。

什么是微创新？

小处着眼

小步快跑

不要平台化思维

口碑是衡量创新的标准

创新需要土壤

容忍失败

硅谷创业者的启示

think Different

战略必须要落地到产品

互联网产品秘籍

好的产品：让用户离不开

好的体验需要处处留心

做产品需要“现场力”

强需求与弱需求

像小白一样思考

做产品要有一颗粗糙的心

360如何做产品

如何建立一个“铁打的营盘”？

“扁平化”与“小而美”

精彩短评

1、这本书值得一读

2、free

3、好多重复的东西呀。免费，用户至上，做一个功能做到极致。

4、看完了一段时间了，现在想起来有几点印象：

1.关于周鸿祎本人，黑转路人。对于杀毒软件确实是颠覆者，有独到的切入点和颠覆的勇气。但是还是无法改变流氓插件、恶意篡改、捆绑下载等恶劣印象。

2.关于用户，这是他在书中反复强调的。互联网时代用户至上，有了用户基础一切才有可能。这里也提到了他对于商业模式的独到见解，很有启发，商业模式不只是盈利模式，得先有用户模式、产品模式。

3.大众都需要的一定应该是免费的，是基础设施。有同感。

4.内容朴素易懂，但是略微有些水。

5、做产品经理的可以读读。

6、看过好几遍 每次都有新的收获

7、作为互联网的菜鸟，个人认为这本书的启蒙作用还是很大的。虽然本书一直在介绍360是如何一步步发展的，但在这字里行间对互联网行业的内在竞争及盈利方式有了了解。用户至上，站在用户的角度思考问题，关注用户所需所求，有了强大的用户基础然后再考虑赚钱。后半部分主要讲创新！可以作为启蒙书一读！

8、可以的，这很工匠思维

9、产品模式，如何给你的用户带来价值，比如贵的变成便宜的甚至免费的，复杂的变成简单的。用户模式，怎么去找到对你产品使用需求最强烈的用户，比如去使用场景里去调研观察。推广模式，如何用聪明的办法去触达你的用户。赚钱模式，如何赚钱。

10、挺受益的，大概懂了两点，一是互联网下的商业模式离不开海量用户，二是推陈出新不需要做足百分百才推出，哪怕只有百分之一，切入了用户的需求，推出后及时调整才是好的方法。

11、的确，进入这个圈子后这些话流传很广了，却的确很少有机会真正地已小博大一次，进入一场如此的战争

12、绝对的斗士，具备思维，方法论，执行够狠，十分值得学习！

13、整本书大概讲述了互联网的商业模式以及用户体验至上的互联网方法，不要闭门造车而应该去接触用户并且小步快跑。

老周讲得很接地气，但感觉整本书就那几个点翻来覆去地讲...废话有点多

14、很棒

15、看完就忘的老周之流氓方法论

16、有点像口述的，没有很好的抽象和整理。虽然叽里呱啦，反反复复的说了很多重复的话。但主观点还是很接地气的。没有啥大道理，但具体操作起来就很难了。

17、要经历过些什么，才看得更有感悟吧

18、很散，就是以用户为核心去做产品、懂得打磨创新之类的话不断陈述。倒是对他的看法有点改变，以前觉着是一个不折不扣的商人而已，臆害的人物都会有自己的偏执吧...

19、有的观点是从这儿提出来的，印象挺深

20、一般

21、虽然有很多直言不讳的跪舔，很多经验还是值得借鉴的

22、挺不错的书，没有废话，观点鲜明，干货很多，不像代笔的

23、老生常谈

24、果然是自述，口语化，阅读速度很快。但是说的都是大白话，值得创业公司一读。

25、句句在理

部分内容不适合16年以后的互联网形态

26、360可以看作是《创新者的解答》的中国案例解析以及大白话版本。触动最深的还是全书最后乔布斯的访谈爆料:沃兹尼亚克当年竟然打卫星电话到梵蒂冈，冒充基辛格要求和教皇说话，无畏又可爱的人啊。

《周鸿祎自述》

27、啰嗦，尤其是第六章方法论部分

28、激发读者思考的好书，确实都是经验之谈，其中有一段很多年在校内网上看过。人和人之间确实有很大差距，很是认同其对腾讯抄袭文化的批判。用户永远正确+体验至上。可是周鸿祎毕竟是中国流氓软件之父——他对此也不讳言，是否真的改过，有待观察。二倍速。

29、看这本书，就像是在听作者的一场讲座，有一种对话的感觉~其实对我这个互联网门外汉来说，还是觉得挺有意思的，比如互联网为什么要免费这章的内容就刷新了我对互联网的一些认知，包括羊毛出在猪身上，对于第三方的一种认知。免费的确是个好东西，不是价格战，而是一种长远的战略，扩大产品的市场份额，聚拢海量用户，然后再在这种模式中构建新的价值链，新的商业模式。“努力不一定成功，但是不努力一定不会成功”这句话真是放之四海而皆准，在免费的基本上建立新的商业模式一定会盈利吗？还要看这是否是用户所需要的服务，有没有把用户至上放在首位去思考，有没有满足他们的需求。

30、虽然书中的案例反反复复就那么几个，但是不得不承认，360对互联网的理解还是很深刻的，能够颠覆一个行业软件，确实有其独到之处。

31、着重强调用户体验，虽然话语上略有重复。

32、观点比较散 好多是一个意思反复说吧 不过有干货 通篇看下来 具体条条框框说不上来 主要是大概形成一个互联网思维吧。

33、stay hungry, stay foolish

34、2017第18本，典型的成功者自述，成功后，所有成功路上的困难都成了财富，如果没有成功，那困难就成了绊脚石，整部书可以看成是360的一个大广告，其中包含了作者关于创业、创新、管理方面的见解。

35、14年参加老周一场发布会拿的 还住风度柏林时候 一下午刷完 对我是老生常谈

36、看了大半 觉得自己的成长不是能不能看懂一篇方法论 而是可以判断这些经验中 哪些是对的 哪些是错的 哪些是依旧可用的 哪些是已经过时的 在流量红利逐渐消失 萌新创业者和老牌创业者同时进入战场 风口不断改变的年代 做产品看人性的基本功始终不变

37、入门产品时看的，个人觉得还是挺接地气的。老周的产品也确实解决了他所说的用户的问题。我们大多数说不好都是业内的。但老周的目标客户却不是我们。

38、除了翻来覆去的强调自己做的杀毒免费是多么引发众怒，多么的有新意有想法有勇气来掩盖摆不上台面的原因，其他的内容还是值得看的，对产品的思考，如何突破局限，如何在巨头竞争中生存，脱颖而出。周还是有一股狠劲的人，有想法有冲劲，有能力。17年还没见什么大动作，拭目以待看。

39、有干货

40、与“产品经理的20堂必修课”结合看更佳

41、作为一本入门级别的书籍，还是值得一看。总要有人用大白话，反复告诉你一些常被人忽视的简单道理。

42、一本能让大众也能理解互联网的书

43、【¥20转！】

44、良心之作，在聚焦，微创新，扁平管理等方面给了一定的建议，对于互联网精神和匠心精神的产品及用户意识也阐述的很到位了，朴实无华，值得一读

45、我的互联网启蒙书

46、不错，免费时代

47、黑天鹅。感情冲击。以（小白）用户的需求为第一生产力。边际成本 免费换用户数量，再以第三方支付/个性化高级功能获得利润。对传统行业的颠覆。微创新。

48、讲述了老周的个人经历，感受和他总结互联网的思维！有启发！这本书值得一刷再刷！

49、翻来覆去讲得就是那么几条道理 道理都对 只是没有特别惊艳的感觉 不知道是不是读完了

50、全书内容主要包括这几块:互联网时代到来+用户至上+颠覆式创新+免费时代+体验为王+互联网方法论。但是总体来说太碎片化了，没有形成体系，睡前读一读还是可以的

《周鸿祎自述》

精彩书评

《周鸿祎自述》

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