

《做让用户尖叫的产品》

图书基本信息

书名：《做让用户尖叫的产品》

13位ISBN编号：9787513634858

出版时间：2014-11-1

作者：黄震,邓建鹏

页数：275

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

《做让用户尖叫的产品》

内容概要

互联网金融正成为推动金融业革命的“鲶鱼”。相关产品成百上千，其中一个看似小小的余额宝，就演化为全民理财意识觉醒的催化剂！在互联网金融时代，竞争的烈火燃烧九州，命运将由谁主沉浮？成功的互联网金融企业，必备创新性的产品。《互联网思维与未来世界书系·做让用户尖叫的产品：互联网金融创新案例经典》甄选十三个具有代表性的互联网金融创新产品案例，深入分析研究它们的过人之处、它们的秘密武器、它们的核心竞争力，从中挖掘这些产品何以让用户尖叫。读者结合这些产品隐含的创新思路，仔细研究现在哪个领域是传统金融业务所忽略的、未覆盖到的，同时又是广大民众需要的，再基于移动互联网技术提供相应服务，就很可能找到下一个互联网金融产品创新的爆发点。

《做让用户尖叫的产品》

作者简介

黄震，法学博士、金融学博士后，中央财经大学法学院教授/金融法研究所所长，中国互联网金融研究的领军人物与实践家，从事相关研究近10年，对民间金融与互联网金融发展趋势、行业立法和风险控制有深入研究和独到见解，在国内学术界、产业界、政府机构和企业有很高的威望和知名度，另兼任如下职务：中国银行法研究会副秘书长，互联网金融千人会创始人，《互联网金融》杂志创始人，华民慈善基金会副秘书长，中央财经大学基金会研究中心主任，残疾人就业促进网首席专家，中央国家机关政府采购中心评审专家，中国人民大学重阳金融研究院高级研究员，国家教育咨询委员会专家等。

邓建鹏，法学博士，中央民族大学法学院教授，国际金融论坛互联网金融中心研究员，《互联网金融》杂志副总编辑，互联网金融千人会核心成员，数十次参加互联网金融高端论坛并发表讲话。在互联网金融监管、互联网金融消费者保护、互联网金融立法、互联网金融法律风险控制等方面有深入研究。参加工作十年以来，荣获霍英东教育基金会第十三届高等院校青年教师奖、北京市第十届哲学社会科学优秀研究成果二等奖、中央民族大学“十佳教师”、中央民族大学五四青年标兵等十项荣誉，两度主持国家级社会科学研究项目。除本书外，另与黄震教授合著有《互联网金融法律与风险控制》、《论道互联网金融》。

书籍目录

总序

前言 互联网金融创业的挑战和机遇

第一章 余额宝：全民理财意识觉醒的催化剂

一、余额宝诞生的沃土：支付宝

二、余额宝成功的因素

三、余额宝的未来：多元消费场景，多样理财产品

第二章 理财通：社交航母上的理财利器

一、腾讯、华夏联手出招

二、用户的热捧

三、理财通的制胜妙法

四、理财通的未来：广纳基金、丰富体验

第三章 微信红包：撬动变现的基点

一、新年红包的“天时”

二、新年红包的“人和”

三、微信平台的“地利”

四、“红包”的质疑

五、腾讯应对质疑的招数

六、“红包”打开微信的未来

第四章 百度钱包：一站式的移动支付

一、百度钱包：一站式的支付生活

二、差异化优势助百度钱包逆袭

三、未来布局建议

第五章 1898咖啡馆：自由人的自由联合

一、小咖啡馆里的大平台

二、股东架构与筹资

三、高级众筹的“三感”

四、寻找另一种可能性

五、1898咖啡馆的“独孤九剑”

第六章 翼龙贷：服务“三农”与个体工商户的P2P

一、翼龙贷的简历

二、服务“三农”和个体工商户

三、独创同城O2O模式

四、借款利息与成本“一高一低”

五、借款小额分散

六、借款人信息透明

七、多重风控之盾

八、加大平台可信度

九、翼龙贷的未来

第七章 拾财贷：让投资者更有安全感

第八章 京东供应链金融：基于大数据的融资模式

第九章 人人贷：革新中的借贷模式

第十章 融360：贷款搜索与比价神器

第十一章 众安保险：“三马”的纯互联网保险

第十二章 阿里小贷：信贷自动批发工厂

第十三章 图搜天下：让企业移动营销管理更简单

第十四章 金电联行：基于大数据的信用领域革命

第十五章 海博可视银行卡：打造O2O身份和移动支付的安全载体

附录 战略合作机构介绍
后记

《做让用户尖叫的产品》

精彩短评

- 1、当科普文章读，用来扫盲还是不错的
- 2、案例集合体，简单解释等级 p2p 只有两家。。看来是塞了钱的产物。。。
- 3、扫盲类读物

《做让用户尖叫的产品》

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