

《互联网 + 小米 如何站在风口之上》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年01月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：

国际标准书号ISBN：9787115408662

编辑推荐

- 1.从头到尾，全方位了解小米的发展脉络和崛起之道。
- 2.清楚知道小米口碑营销的秘诀。
- 3.图解插图版，让你在很短时间内获得想要的信息。
- 4.模仿小米不一定成功，但借鉴小米的成功，可以让你少走弯路。

内容简介

知道小米，就知道了一个崭新的商业模式。小米用惊人的爆发力迅速成为竞争市场中的佼佼者，在惊叹小米的迅猛之余，更应该思考小米做对了什么才取得了今日辉煌的成绩。关于小米、关于雷军有太多的叙说，在这里你将系统地了解小米的创业历程以及小米是如何利用互联网思维打造极致产品、创建新型营销模式、组建超强战队以及布局未来的。跟随成功者的脚步，会让你离成功更近一些。

作者简介

周高华 咸玺长期从事图书出版工作,曾出版畅销书《沟通力》《一本书读懂互联网思维》等。创业，看小米如何借用互联网思维引爆新兴商业盈利模式。

目录

导读 / 9

小米公司的成长历程概览 / 9

小米公司灵魂人物雷布斯的朋友圈 / 15

第1章 兵强马壮：小米帝国时代来临

1.五年时间，从一无所有到名满天下 / 22

喝下小米粥，小米帝国7剑客拔剑出鞘 / 22

MIUI系统诞生，小米帝国正式破茧而出 / 28

小米手机诞生，小米帝国开启峥嵘岁月 / 33

令世界惊讶的小米速度，助小米帝国成就一代传奇 / 38

2.小米帝国用铁人三项撬动亿万财富 / 42
铁人三项：软件、硬件、互联网服务 / 42
MIUI / 46
手机 / 51
应用与服务 / 54
导读 / 9
小米公司的成长历程概览 / 9
小米公司灵魂人物雷布斯的朋友圈 / 15
第1章 兵强马壮：小米帝国时代来临
1.五年时间，从一无所有到名满天下 / 22
喝下小米粥，小米帝国7剑客拔剑出鞘 / 22
MIUI系统诞生，小米帝国正式破茧而出 / 28
小米手机诞生，小米帝国开启峥嵘岁月 / 33
令世界惊讶的小米速度，助小米帝国成就一代传奇 / 38
2.小米帝国用铁人三项撬动亿万财富 / 42
铁人三项：软件、硬件、互联网服务 / 42
MIUI / 46
手机 / 51
应用与服务 / 54
铁人三项的实质是产品、渠道、宣传 / 59
第2章 互联网思维：小米帝国的超速崛起
知道3.小米帝国的基因是互联网思维 / 64
专注：大道至简，少就是多 / 66
极致：小米人的精神就是极客精神 / 68
口碑：口碑营销是*有用的营销 / 72
快：天下武功，唯快不破 / 77
参与感：有用户参与的产品更容易赢得市场 / 79
4.小米帝国创建的新营销模式与品牌建设 / 83
抢首发+期货模式 / 83
小米玩转摩尔定律 / 91
用高性价比打造小米品牌 / 95
饥饿营销是品牌建设的一部分 / 99
小米构建强势品牌的一二三模式 / 103
5.适合时代的管理才是**的管理 / 109
组织架构扁平化 / 109
责任感比KPI更重要 / 113
透明的利益分享机制 / 114
不仅要得到员工的肉体，还要得到其灵魂 / 119
能不开会就不开会 / 122
6.用人和激励，是小米帝国横行移动互联网时代的两把利刃 / 125
**的人才造就*强的竞争力 / 125
用80%时间来寻找人才 / 128
用持股的方式激励员工以企业为家 / 131
成就感、荣誉感就是**的激励 / 135
第3章 世界风云激荡，小米帝国将走向何方
7.小米科技的生态圈布局 / 140
电商平台：小米网已经成为中国第三大电商平台 / 140
智能硬件：小米路由器让设备实现互联互通 / 147
移动互联网：突破互联网应用服务范畴，向实体周边商品市场渗透 / 151
8.小米正在新领域步步紧逼，上演生死时速 / 157
小米钱包：小米帝国进军互联网金融领域 / 157
云服务战略：小米帝国在大数据领域跑马圈地 / 160
抢占地图市场：小米帝国正在构建更大的生态圈 / 166
小米互娱：小米帝国在手游领域占山为王 / 169
9.未来的小米帝国会孵化成三个“小米” / 175
**个“小米”：三大硬件核心产品 / 175
第二个“小米”：移动互联网服务生态系统 / 180
第三个“小米”：100家智能硬件 / 182
10.未来战场硝烟四起，更多的挑战在等着小米 / 188
行业竞争使小米帝国步步惊心 / 188
专利风险是小米急需解开的枷锁 / 193
“免费”模式能走多远 / 196

[显示全部信息](#)

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