

中国商人[®]

聚合商会精英

纪录中国商道



万方数据

Contents 目录

博客

P16 0到1是创新，1到1.1也是创新

P18 这世间最大的恶，源自心存侥幸

远见

P20 单点突破+极致产品+性价比：别说行业不行了



PART 01

大道

P22 **创业B面：妖怪打不完，但是必须打败每一个妖怪**

P24 俞敏洪：不能忍受现实的不堪，就很难谈梦想和情怀

P27 只有足够痛的时候，新的光亮才可能照进来

P30 创业最大的难度就是太自由，自由到你很容易失去方向

P34 创业者总是乐观，成功者却总是悲观

P38 即使你的理想是改变世界，也别写在商业计划书上

PART 02

观点

P44 代言人周杰伦为闪送带来了什么

P48 有了规模化用户，随便卖点什么都能把钱赚了吗

P52 月活用户1.47亿，天气查询这件小事背后的大商机

P56 抓住“奇怪的用户”，为市场创造增量

P62 三股滔天巨浪“加持”，每一种消费品都值得重做一遍

P66 信用分级将主导商品流通新秩序

P68 如何发挥非薪酬激励在企业竞争中的杠杆作用

P70 如何破除“职业打假人”背后的灰色产业链

Contents 目录

PART 03

看点

- P72 不要太关心口水的流向，要多关心钱的流向
- P78 3年做到100亿：把核心业务做成实时在线化
- P82 新零售2.0将实现私域流量与公域流量统一运营
- P86 李想：我要加码扩张，让每个人都成为经营者
- P89 未来10年是中国企业服务爆发的长周期
- P92 让资源和环境更“值钱”的定价艺术
- P94 管理心理学让企业“对症下药”

PART 04

起底

- P96 周鸿祎：我错误地抗拒了搜索，这是我最悔恨的时刻
- P102 张一鸣：有人创业为钱，有人想要做事，我是后者
- P104 如何突破新常态下金融风控的几大陷阱
- P106 老龄化社会到来，网络经济有何变数

PART 05

败局

- P108 “商业地产+互联网”：6个承受不起的“重”
- P112 我投资失败的创业者们
- P116 赚钱后进军深加工研发，关门后我只想学：别听学者的
- P119 让幼儿园教育成本核算更走心的专业手法

PART 06

上课

- P120 不要考验人性底线，记住合伙人魔咒：钱、权和人性
- P124 一支雪糕卖66元是如何做到的

手记

- P127 疫情下，我们不分彼此，同舟共济

