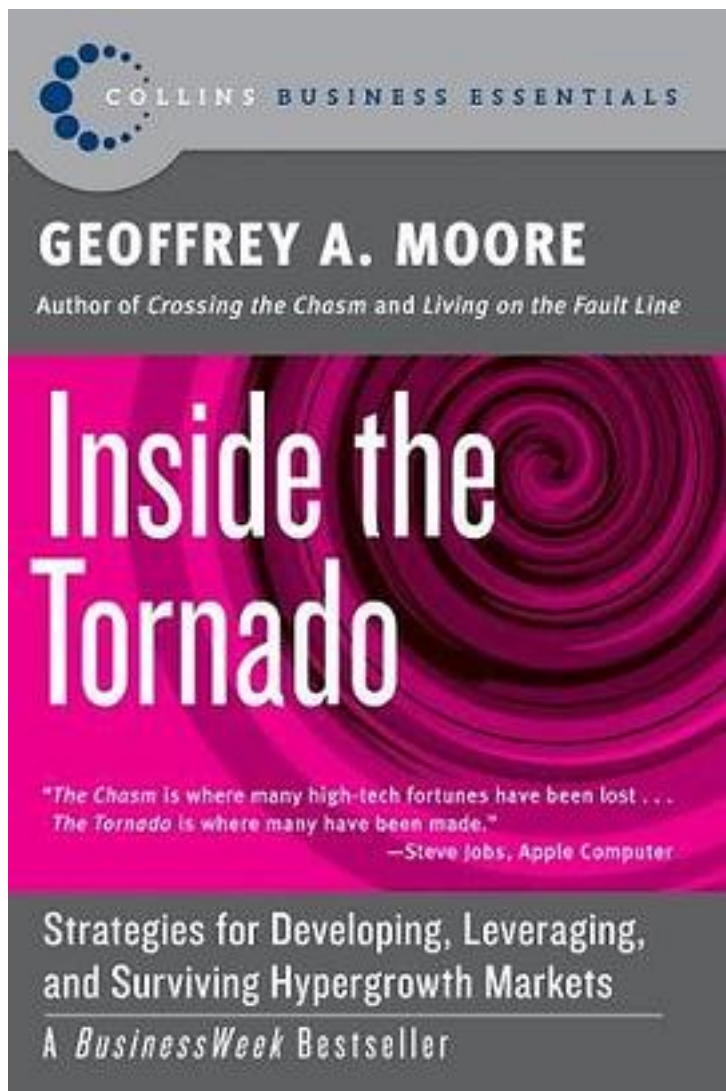


Inside the Tornado



[Inside the Tornado 下载链接1](#)

著者:Geoffrey A. Moore

出版者:HarperBusiness

出版时间:2011-3-20

装帧:Paperback

isbn:9780060745813

在线阅读本书

Book Description

In this, the second of Geoff Moore's classic three-part marketing series, Moore provides highly useful guidelines for moving products beyond early adopters and into the lucrative mainstream market.

Updated for the HarperBusiness Essentials series with a new author's note.

Once a product "crosses the chasm" it is faced with the "tornado," a make or break time period where mainstream customers determine whether the product takes off or falls flat. In *Inside the Tornado*, Moore details various marketing strategies that will teach marketers how reach these customers and how to take advantage of living inside the tornado in order to reap the benefits of mainstream adoption.

Book Dimension

length: (cm)20.3 width:(cm)13.5

作者介绍:

杰弗里·摩尔，高科技营销魔法之父。他创立的关于技术产品生命周期的定律，被称为“新摩尔定律”。摩尔是鸿沟咨询公司创始人，同时担任一些声名显赫的商业领袖的私人顾问，帮助高科技公司化解企业战略和经营方针上的危机，惠普、微软、甲骨文等公司都是摩尔的客户。摩尔的研究以公司盈利的关键“销售”为切入点，把精力都集中于公司的生存和发展上。他的著作是哈佛、斯坦福等许多著名商学院的必读书。

目录:

[Inside the Tornado_下载链接1](#)

标签

Business

Marketing

商业

innovation

营销

创业

管理

产品经理

评论

highly recommended for marketing, PR professionals.

读了很久才读完 收益太多 铁定要再读的

从客户的角度评价产品的接受周期，与产品的生命周期可为互补。不过写的比较难了。

贵圈到底有多少圣经 光我看过就三本了

[Inside the Tornado 下载链接1](#)

书评

《龙卷风暴》是《跨越鸿沟》的延续，看我了《跨》我接着看了《龙》，《龙》解决的是企业成功跨越鸿沟后，企业将如何发展，制定什么样的策略。说实话，没有真正的接触过市场的我，就是看着一个热闹，并不理解里面真正的含义，可能有市场经验的人更能够产生共鸣，我是硬着头皮读...
