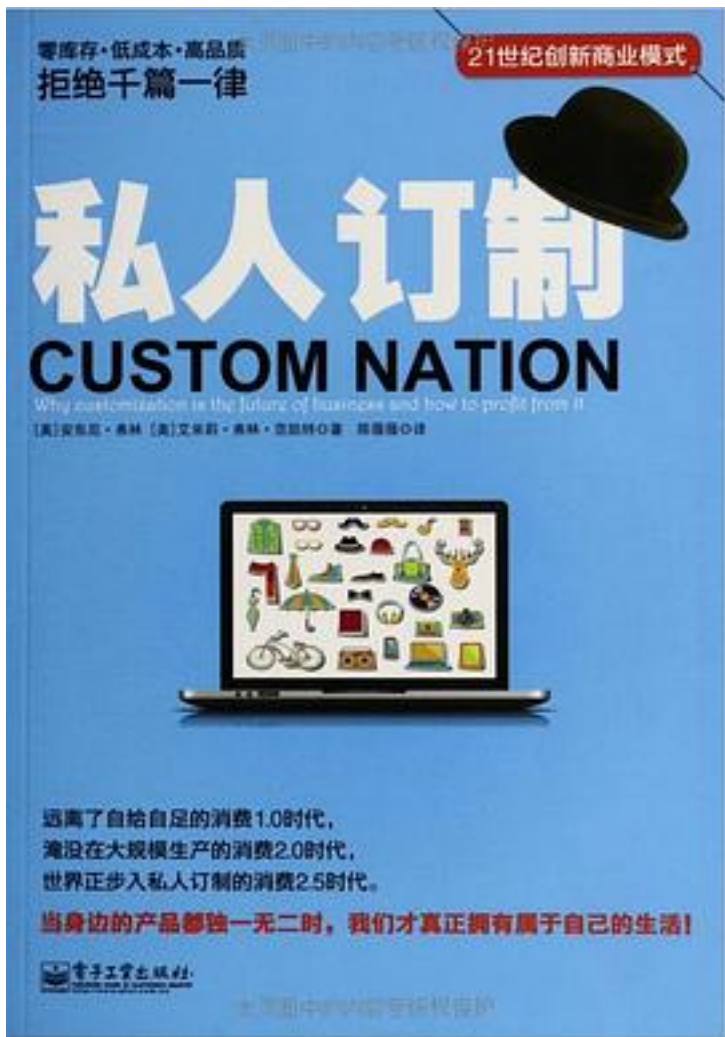


## 私人订制



[私人订制\\_下载链接1\\_](#)

著者:安东尼·弗林 (Anthony Flynn)

出版者:电子工业出版社

出版时间:2014-4-1

装帧:

isbn:9787121222443

“消费者想要与众不同的，专属于自己的产品——而这本书能告诉你怎样建立起忠实的

顾客基础，如何进一步发展。”

“弗林和范凯特根据自己在订制界获取的经验，博采诸多专家的建议，为想要开创订制业务的人提供了富有洞察力的指点。”

“对于所有企业家以及任何对商业未来发展有兴趣的人而言，这都是一本必读之书。”

“这本书将人们展现自我，追求个性的过程娓娓道来，并且指明了今后的发展方向。”

作者介绍:

安东尼·弗林Anthony Flynn

2006年南加利福尼亚大学商务专业毕业后，弗林和他的母亲艾娃·比斯一起创办了世界上第一家生产订制能量棒的公司YouBar。到现在，弗林已经将YouBar发展成一家年销售额达到7位数的公司。此外，弗林还会以订制化如何改变食品产业为主题进行讲课，他也会接受那些开启订制食品业务的公司的咨询，并提出相关建议。

艾米莉·弗林·范凯特

哥伦比亚大学巴纳德学院英语文学专业，2006年，任《新闻周刊》驻伦敦专业商业记者，负责报道主要的经济动态，包括国际住房市场、全球奢侈品交易、全球变暖及绿色环保运动对大企业造成的影响。随后，作为美联社的商业记者，范凯特对2008年全球经济危机进行了详尽报道，《国际先驱论坛报》《今日美国》等全球多家媒体都对此报道进行了转载。

丹尼斯·弗林（首席调查员）

2007年，19岁的弗林成为YouBar营销、广告及社交媒体负责人。刚加盟时，公司只有一个5人小团队，但在弗林的积极努力下，仅仅两年后，YouBar就已经变成一家拥有超过30名员工、业务兴旺的企业。在带领YouBar营销及广告部的同时，弗林于2010年完成了南加州大学的学业，获得经济专业学士学位。现在弗林住在洛杉矶，是YouBar营销及社交媒体总监。

目录: 第一部分 订制化是一场革命／001  
第01章 21世纪的订制革命／003  
21世纪的工业革命／005／  
订制不再是糟糕的商业模式／006／  
订制时代新的商业准则／008／  
关于本书的创作／010／  
第02章 大规模生产时代的终结／013  
大规模生产的“入侵”／016／  
长尾理论／018／  
向订制化生产过渡／020／  
其他产业开始进军订制化领域／022／  
李维斯就是证明／024／  
CIY订制化崭露头角／029／  
订制化对经济的影响／031／  
投资者瞄准订制化市场／033／  
第03章 消费者希望一切都是订制的／037  
订制化的商业价值／040／  
只要你能，就可以／042／

定制化模式发展／043／  
订制生活方式／045／  
第04章 选择太多的困惑／049  
矛盾的选择：多未必好／051／  
解决选择太多这一问题／052／  
解决选择矛盾性的两大规则／053／  
回报：“我自己做的”现象／054／  
第05章 生产的本土化／059  
美国制造业的未来／062／  
节省纳税支出／063／  
第06章 一切向订制化看齐／069  
数字制造／073／  
随时随地订制／076／  
更安静，更环保，更友好／077／  
第二部分 成为下一个订制界巨头／081  
第07章 开启新的CIY业务／083  
戴尔有限公司（DellInc.）／084／  
零风险：CIY模式经营经典案例分析／085／  
成功开创订制业务的简明七步骤／087／  
有用信息／112／  
第08章 在已有业务中注入CIY元素／113  
免费宣传／116／  
更高的售价／117／  
免费市场调研／118／  
在礼品市场分得更大块的蛋糕／119／  
更多的回头客，更低的退货率／121／  
与你的顾客建立私人关系／122／  
无须惹恼你的零售商，将产品直接出售给顾客／124／  
更高的顾客忠诚度／124／更多／126／  
第09章 七大订制化关键课／129  
在速度、质量和价格上与大规模生产竞争／130／  
提供优质的客户服务／134／  
保证你的顾客会爱上  
收到的成品，再三承诺／136／  
无论你怎么做，别为你的顾客提供过多选择／138／  
发掘订制化服务的情感因素／139／  
让顾客能更方便地为你公司进行宣传／142／  
听顾客的（这是公司发展壮大的关键）／144／  
第10章 订制市场营销策略／147  
拉式营销（PullMarketing）／153／  
社交媒体营销规则／155／  
第11章 持续发展你的CIY业务／159  
降低材料及运输成本，不断追求更低成本／161／  
别人回答“不”并不意味着真的不行／162／  
但是要学会说“不”／163／  
大胆放手才能发展／164／  
设计实用周到的配置程序。／166／  
写博客／167／  
每月举办“愿望清单”讨论会／167／  
放眼全球／168／  
考虑寻求外部投资，让公司更快发展／170／  
寻求大订单／171／  
编后记／173  
订制你的饮食，拥有健康的身体／174／

活得更长久／175／  
减轻体重／179／  
展现你自己／181／  
商业机遇／183／  
年销售额达6000亿美元的节食减肥市场／184／  
年销售额达260亿美元的过敏症及食品不耐受市场／185／  
一年吃掉390亿美元的“功能性食品”／186／  
注释／188  
致谢／198  
关于作者／199  
关于YouBar／201  
附录 全球提供定制化服务公司一览表／203  
．．．．．[\(收起\)](#)

[私人订制 下载链接1](#)

标签

互联网

新经济

经济

方法论

美国

人性化

管理

私人藏書

评论

只能说提供了一个新的市场方向，书写的还是不怎么样的，感觉很敷衍。把这本书适当做些删减，应该会是一篇很好的宣讲稿。但也仅此而已。

-----  
在国外的成功是必然的，国内就属于非常小众的需求了

-----  
这必将是一个私人订制的时代

-----  
有时候也得看看这个世界商业发展的新走向——读毕，的确有收获，但可能兴趣不在此，很多地方的理解都很粗糙

-----  
里面的案例OK，确实产品与服务的个性化的程度都在不断提高，这是趋势。可以从原因和过程，反馈等部分写一下，会让内容更加合理充实。

-----  
私人订制，其实质就是利用互联网的特性与柔性制造链条结合。当制造插上互联网的翅膀，人人都将收益

-----  
长尾，个性化订制，大规模标准复制

-----  
正在读，希望对自己的事业有帮助

-----  
理论和案例结合着讲，可以快速入门，案例丰富，唯一的弱点是相应的图片过少，有时不够直观。

-----  
很老的观念，很新的玩法。

-----  
这个是学姐推荐的，来看看感觉不错，挺喜欢这种管理类的书了

-----  
概念不错，但是车轱辘话来回说。写essay凑不出字数的人可以学习学习

-----  
[私人订制\\_下载链接1\\_](#)

## 书评

未来经济模式的思潮中信息技术对传统行业的改变促生了互联网+模式，2c的互联网巨头转型2B的趋势明显，是否进一步颠覆传统行业仍需要时代检验，共享经济的思潮中国在滴滴，ofo、摩拜单车模式下，以烧钱为荣的前提下，潮起潮落，产业如何暂且不论，资本市场的追捧与冷落恍然如戏...

-----  
《私人订制》让我了解到消费者根据不同类型/年龄/职业/地域/性别/角色，有不同的个性。科技的发展、商业的进化使消费者的个性得到满足成为可能，只要愿意付钱，就可以买到符合自己个性的商品或服务。  
但是日本和中国，都是集体主义为主导的国家，为了便于政府统治，国家对教...

-----  
[私人订制\\_下载链接1\\_](#)