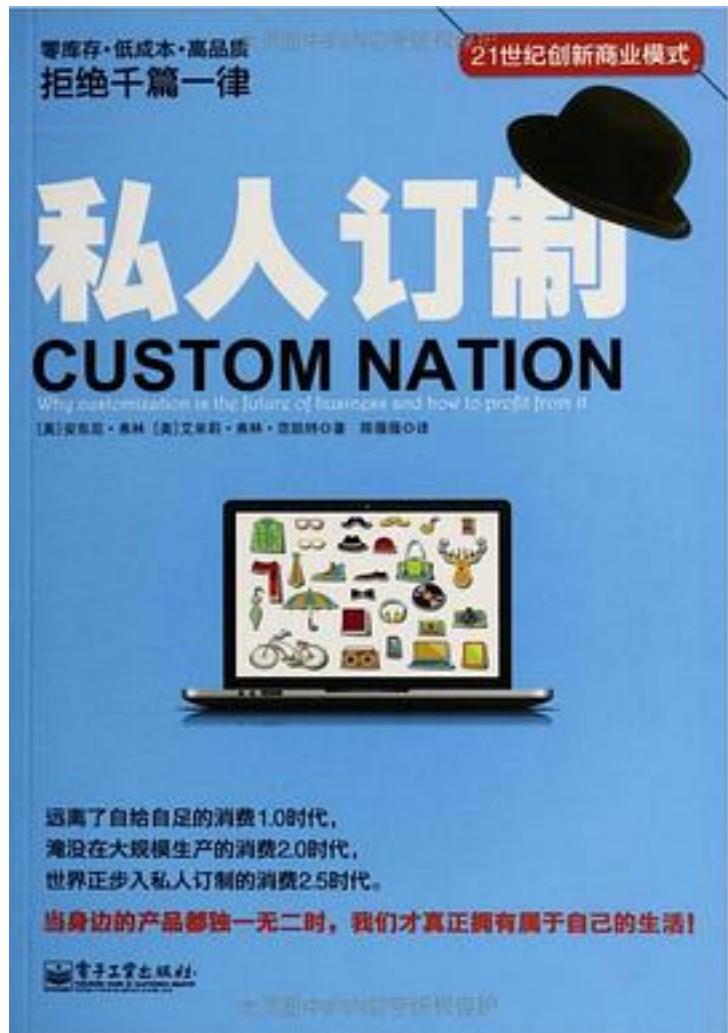


# 私人订制



[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的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 /

订制化模式发展	/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的公司进行宣传	/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](#)