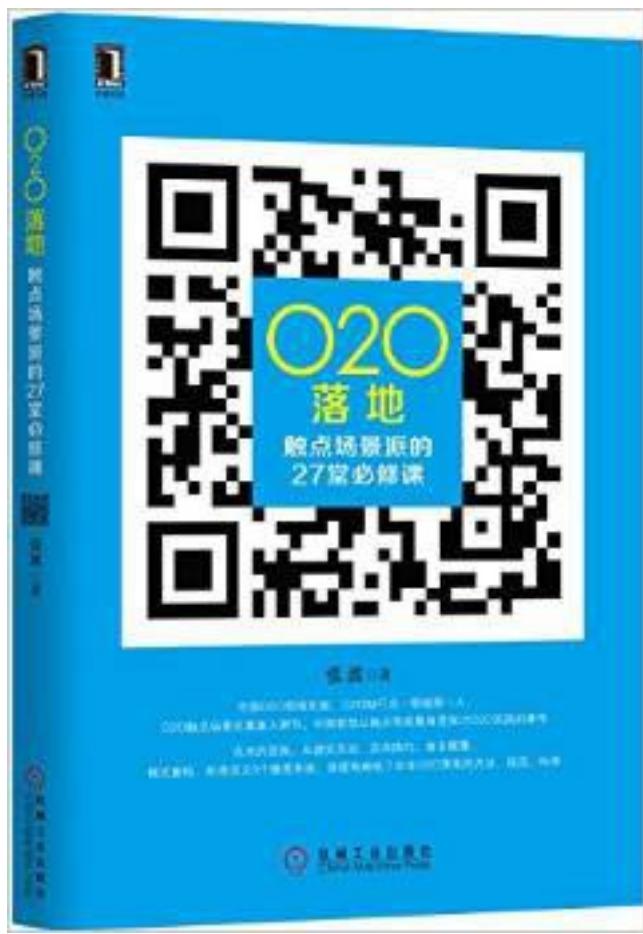


O2O落地:触点场景派的27堂必修课



[O2O落地:触点场景派的27堂必修课 下载链接1](#)

著者:张波

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-11-1

装帧:平装

isbn:9787111483427

在法的层面，从虚实互动、实战践行、商业颠覆、模式重构、标准定义5个维度系统、深度阐述了企业O2O落地的方法、规范、标准

“渠道内容社群，触点场景行为”是一群中国O2O践行者通过体验感悟总结出来的非主流O2O概念，目前业内主流的O2O概念还掌握在互联网巨头企业的手中，他们还在用“互联网颠覆传统企业”的思维和“专注于（移动）互联网渠道的生活服务类电商”的B2C 2.0模式在告诉传统企业如何践行O2O。

移动互联网的虚实互动让消费者拥有商业先手的权力，很多企业都想将构建的个性化内容发布到碎片化渠道，并最终形成消费者粉丝社群。但问题在于，消费者处于商业先手，如何让消费者在企业设计的场景上通过线上获得线下的真，线下获得线上的快，手机的操作和PC鼠标一样容易，不用暴露一点隐私也可以享受电商购物便利，这就是O2O非主流的践行方向！

这些全部建立在人人都有的纯粹下意识层面，场景不能只从物理空间角度来入手，要从消费者下意识纠结心态展开，场景切换也就是让消费者心态变化，每个场景对应消费者心态都是稳定的，打破稳定的是外加情绪刺激，从a场景到b场景，不同的人需要不同的触点刺激，但总有一种触点覆盖人群最多，这个人群就叫典型人群，这个触点就叫大概率触点。大概率触点和典型人群无时无刻都存在于某个场景中，只要企业有心，利用化整为零的小分队模式，让万物万事及人都进入场景，在虚实互动的触点刺激下，就能实现异业联盟互联网化的中国梦！

电商已死，场景回归，这就是O2O的未来趋势！

作者介绍:

中国O2O领域先驱、O2O知行合一领域第一人、O2O触点场景论奠基人撰写，中国首部从触点和场景角度探讨O2O实践的著作

目录:

[O2O落地:触点场景派的27堂必修课](#) [下载链接1](#)

标签

商业

互联网

O2O

营销

移动互联网

思想

京东读书

评论

这种企业宣传三部曲一般是越来越差，都成名去到处演讲去了，一般都是助手捉刀了。

虽然很多学术派的咬文嚼字故弄玄虚知识卖弄
不过四星还是因为解决了我现阶段的一些困惑 为我的一些想法找到了理论依据...所以
可能不是一本普遍意义的好书 但是对我有帮助的工具

读了2遍，每遍收货都不同！

术的思考 看的有点累

这种书，都是急用涨知识的，这本其实还算干货偏多的了。场景是第一人称生活经验，比如笼统的行、住、做、卧，是互动；触点是在有商业价值的场景出现的刹那，植入的一个情绪刺激。但是还是很抽象，总结得牵强。大数据的全体数据、混杂性和相关关系非因果表明不是其不是存在顶层设计能力的神，而只是为我们提供了思考、探求真理的知识而已。OLAP分析和数据挖掘两种数据分析手段，其实只是演绎法和归纳法这两个认知分析方法在“术”层面的表现。全书零零碎碎，看完找不到体系，很多看似厉害新概念还是云里雾里说了等于没说。还是多看成体系的学术厚著作和经典比较好，否则看了很多都不系统，等于没看。快速翻翻就好。

语音表达能力 too low

因为2014年环境使然，当年拿来忽悠人还是可以。现在一看炒作概念太多

[020落地:触点场景派的27堂必修课 下载链接1](#)

书评

[020落地:触点场景派的27堂必修课 下载链接1](#)