

Badass: Making Users Awesome



[Badass: Making Users Awesome 下载链接1](#)

著者:Kathy Sierra

出版者:O'Reilly Media

出版时间:2015-2-23

装帧:Paperback

isbn:9781491919019

Imagine you're in a game with one objective: a bestselling product or service. The rules? No marketing budget, no PR stunts, and it must be sustainably successful. No short-term fads.

This is not a game of chance. It is a game of skill and strategy.

And it begins with a single question: given competing products of equal pricing, promotion, and perceived quality, why does one outsell the others?

The answer doesn't live in the sustainably successful products or services. The answer lives in those who use them.

Our goal is to craft a strategy for creating successful users. And that strategy is full of surprising, counter-intuitive, and astonishingly simple techniques that don't depend on a massive marketing or development budget. Techniques typically overlooked by even the most well-funded, well-staffed product teams.

Every role is a key player in this game. Product development, engineering, marketing, user experience, support—everyone on the team. Even if that team is a start-up of one. Armed with a surprisingly overlooked science and a unique POV, we can reduce the role of luck. We can build sustainably successful products and services that rely not on unethical persuasive marketing tricks but on helping our users have deeper, richer experiences. Not just in the moments while they're using our product but, more importantly, in the moments when they aren't.

作者介绍:

Kathy Sierra created the award-winning Head First programming book series that has sold over 1 million copies, and includes the longest-running tech bestsellers of the past decade. Her background is in developing education games and software for the motion picture industry, and she also created the first interaction design courses for UCLA Entertainment Studies. For more than 15 years she's been helping large companies, small start-ups, non-profits, and educators rethink their approach to user experience, and build sustainable, genuine loyalty.

目录:

[Badass: Making Users Awesome_下载链接1](#)

标签

设计

产品

思维

商业

用户体验

成长

product

管理

评论

前50页能够让你思考一些问题，还不错。但是整本书也就止步于此了，实在读不下去，没什么例子。还专门看了作者的两个演讲，也乏善可陈

年度最佳图书

前半部分同标题，后半部分是理解大脑工作原理后有效练习。

好书，浅显易懂，但是却给了个framework关于如何设计一套方法让人掌握技能。不止可以从产品经理或者设计角度来设计产品，而且可以用在自己的生活学习中，比如孩子想学钢琴，如何让他有兴趣，坚持学，还有学习的技能。自身也可以用，正好对自身学习有些迷茫最近，正好可以试试

[Badass: Making Users Awesome_下载链接1](#)

书评

高考提分21分以上的速成学习法： 一、

娃儿高考还有一个月的时间，我想了想，觉得这本书有些实用的价值，也识别出自己的错误指导。于是，驾车回家途中，我就问娃：

“是不是，只要是我提及的学习方法，你都会下意识地抵触一下？”副驾座上的娃，不吱声。“是不是我所讲的学习...

略显不足 先说在阅读电子书的过程中感受到的不够友好的地方。1. 类似 Headfirst 系列那样的图形与手写文本，转化为豆瓣阅读里的图文形式之后，无法标记文本，也影响阅读体验，不明白为什么要在电子书里原样复制过来，很多关键点都写在图里，极易错过。2. 3D物件素材和较为年...

在做产品运营前，需要对产品进行深入的了解，才能根据已知的信息，做出针对性的运营措施？

1、产品调研：市场有多大、竞品情况、我们有哪些有利条件、产品完成时间和成本、产品生存周期？

2、渠道挖掘：市场上有哪些推广渠道、PC端和移动端转化较好的渠道有哪些、竞争对手做了...

看完之后整个感觉这本书比较适合教育培训行业的老师，可以很好地帮助学生成长；不太适合互联网行业里做产品的思路；实体产品行业或许也适合，不太内行，不好说。

按照作者的思路读下来，有几点感想：1.

核心思想是说好产品是帮助用户变得卓越，帮助用户由新手变成专家，这样用...

总的来说这本书的核心思想就是，伟大的产品就是帮助用户成就更好的自己。第一步是寻找合适的应用场景让产品和用户产生关联（拉新），再一步步扩大用户场景来让用户使用你更多的产品或者增加产品的使用频率（留存），同时培养忠实优质用户，通过口碑营销和事实营销吸引更多的用...

颠覆以往的用户思维

以前一直都是有着“不要让用户思考”“只需要让用户最简洁的操作”的观点去做设计，这本书提出观点“成就用户成为很棒的人”才能算是好产品设计。当然不是让用户沉迷在你的产品里，而是让你的产品持续帮助用户在其相关领域变得越来越好。只有让用户成就成...

本来我是在读这本书的英文版，按理说不必再去买一本中文版了。但是这本书是那么的奇特，以至于我还是想要买一本中文版体验下。这本书的译者说：本书适合三种人（创业者、产品经理和教育工作者）。我正好是做创业教育的（身份是校园VC创始合伙人），所以我恰好符合这三种人的...

这本书里面，有一个很关键的思维：用户并不在乎你的产品有多好，他们只在乎用了你的产品之后的自己变得有多好。认识到这个观点，对于设计自己的课程或者服务会有很大帮助，同样的，对我的工作也有很大帮助。书中，以帮助用户的角度出发，来帮助他们变得更好（通过正确的练习和...

这本书的定位以及面向的读者感觉让我觉得非常困惑，以及这本书的价值和意义在哪里？中文书名让读者乍一看觉得这是一本能够帮助你设计好产品，提升用户留存和转化的书，同时作序推荐都是互联网的产品专家，但是本书：1.除了作者本书开头顺带引入一些对产品的思考，后面的内容...

内容很不错，以用户为出发点，探讨产品如何帮助用户变得更好。如果排版做的好一点的话，读起来的可读性会更好。我写了一篇读书笔记，整理了本书的逻辑，希望能对大家有帮助
[<https://mp.weixin.qq.com/s/DF62Qr5rkHz8hxAY3kzv-A>] 关注我的公众号：拉里的理想
我会在这里分享更...

译者序 挑战·序幕 一种分析方法：逆向分析，找出共性。
口碑传播，蕴含感受：成就用户。应该逆向分析成功用户。 |
相对于产品表现出色，基于用户表现出色的竞争门槛更低： |
更具有吸引力的引用场景： 总结：
帮助一小部分用户在一个更大的应用场景中获得显著成功，与此同时， ...

作者在书中揭示了一个有点残酷的事实：用户并不关心你是谁，能做什么，他们只关心自己看起来怎么样。他们不会真的因为喜欢产品而说他们喜欢这个产品。他们说喜欢这个产品，是因为他们喜欢自己。某款产品之所以能够成功，也只有一个原因，那就是它成就用户。 本书从三个方面阐述...

这本书的核心观点就是标题——用户不关心产品如何，只关心用了产品之后的自己。所以站在用户角度来思考，成就客户，使之卓越，然后他们会自发的宣传产品从而达到口碑效应，才是做出真正好产品和爆款的思路
对我这个产品营销门外汉而言，算是一个有趣新鲜的观点，基本同意书中所...

[Badass: Making Users Awesome 下载链接1](#)