

众创时代



[众创时代_下载链接1](#)

著者:[美] 吴霁虹 (Jihong W. Sanderson)

出版者:中信出版集团

出版时间:2015-5

装帧:平装

isbn:9787508651231

商业的天与地、时与空都已改变，企业面临前所未有的变局，陷入集体性转型焦虑与恐慌，崛起与没落同行。

在虚实交错、万众创新、底顶翻转的新时代，企业如何因应流变，顺势而为？本书以众多先进企业案例为基础，全面勾画新商业系统从需求到消费的C2C商业生态圈模式。这一理论架构和操作系统有三大基本点：人文关怀的价值理性、互助信任的网络连接、智能交互的平台体系。为传统企业转型、新锐企业和个人崛起提供了再万物连接的新世界中，关于互联网（+、-、×及平方数）的完整解决方案。

人人经济到来，异客部落崛起，人类商业史上出现第三次大迁移，C2C商业生态圈模式因其低成本、高价值和快速度等竞争优势，成为互联网、物联网、工业4.0、大3D时代企业必须掌握的新的世界观、价值观和方法论。

作者介绍:

吴霁虹

“强基因”理论创建人，美国加州大学伯克利分校中美战略合作中心原主任，北京大学访问教授。

7年加州大学伯克利分校哈斯商学院MBA/MOT研究、教学经验，并拥有20多年中美企业顾问与教练、投资经验，帮助世界500强企业战略发展与领导力培训。2012年，创建正和岛强基因部落（O2O企业家社交），发现并辅导一批新型商业领袖企业。例如，2013年发现红领，并用书中的理念和方法论为其提出“人人经济”模式，被采用为公司发展战略；同期，也为新锐企业福瑞至指导“节能环保商业生态”战略。这些新锐企业的价值创造都在过去两年获得几百倍的增长。

专注研究和咨询的领域：全球化竞争与创新（包括企业战略、商业模式、组织变革、业务发展等创新与管理）。所著管理类畅销书《下一步：中国企业的全球化路径》（Doing Business in China）在全球20多个国家出版。

目录: 第一篇 源流与生发

第1章 什么是C2C商业生态圈模式

Airbnb的启示

C2C的定义

传统模式的终结者

企业转型、个人创业必问

第2章 C2C商业生态圈模式的三大核心

人文关怀的价值理性

互助信任的网络连接

智能交互的平台体系

企业转型、个人创业必问

第3章 C2C商业生态圈模式的龙骨——个性化规模定制

互联网工业变革：大3D制造与工业

互联网+、-、×、平方数解决方案

个性化规模定制的四种类型：互联网的+、-、×、平方数

企业转型、个人创业必问

第二章 颠覆与终结

第4章 传统经济转型的五大困局

企业转型、个人创业必问

第5章 C2C商业生态圈模式的六大竞争优势

新资源：尚未使用的人类潜能

新价值：尚未满足需求的价值主张

新路径：商业生态与微生物以几何级数增长

低成本：轻资产经营结构

高品质：独特的解决方案和经营能力
快速度：平台驱动技术支持的能力
企业转型、个人创业必问
第6章 商业史上的第三次大迁移：进入E3世界
颠覆空间意识
重塑新”三观“
新商业模式
企业转型、个人创业必问
第7章 正在形成的商业大趋势
大迁移趋势一：人人时代的到来
大迁移趋势二：异客部落崛起
大迁移趋势三：阿基米的式市场裂变
大迁移趋势四：长尾变全尾
大迁移趋势五：去中心化的本质是重建中心化
企业转型、个人创业必问
第三篇 变革与机会
第8章 前端变革：围剿vs.求爱
传统的”围剿模式“
以客户为中心的”求爱模式“
企业转型、个人创业必问
• • • • • [\(收起\)](#)

[众创时代 下载链接1](#)

标签

互联网

创业

吴霁虹

经管

经济

思维

学习

管理

评论

没什么令人耳目一新的观点，只是把现状和对一些企业的观察结果系统的整理出来，帮助企业理清思路。更适合传统的中小企业主看，但估计很多中小企业主压根就不知道有这么个人和这么本书。

本来没抱啥希望，但是很有启发

1

作为学院派也就是EMBA抄笔记的扩充，绝大多数论据源于观点而不是事实，说服力不强而且如教科书般平淡乏味，足见国内所谓的商业精英缺乏足够的国际市场实践能力，文笔方面反复映证国内作家文字游戏的本领，每及概念性总结这个爱抖机灵的问题真是虐根性的存在；这几年一直想找到一个比较充分消化国外商业经验并付诸国内实情实践的团队和领袖级的个人，并以此为导师来多学习，但几乎没有，至少从此书前不少弹冠相庆和拥簇来说，正和岛也不过如此；看书也是试错，尤其是国内作家，目前还是多看看李开复、吴军的作品吧，还是相当有水准的。

作为初入互联网公司的小文案，有这本书事半功倍。。。

期待好久吴教授终于又出书了！！现在互联网的书那么多，如果只能选一本，就是这本。

干货不少。

【5h】一针捅破天、动物精神、与世界共情。人文关怀、信任网络、智能平台。人人时代、异客部落、市场裂变、长尾、去中心化和重建中心。前端的“求爱”模式、后端

的商业生态系统。占位、网络、锁定效应。认知转变、组织即平台、个人即组织。为理解新时代的商业模式提供了很好的逻辑框架。技术消解组织，让人人均可全方位参与社会运营，几乎打破了工业革命后以企业为载体的旧商业模式。跨时代的形式变革背后，仍是人类最核心的物理和心理需求。

最后一章，我以为我看的是《创业家》...

赞赏成书。

广告太多

读到第三篇第8章结束，实在是不想看下去了，根据已经看的内容，觉得可以改名叫《C2C商业生态圈模式》，书名起得挺有吸引力的，但是内容与之不匹配啊，倒是副标题比较实在，这本书适合企业里的管理者看看，一般的人想了解众创什么的，还是别看了，内容虽然是干货，但是可读性不是那么强~

有一些有营养的内容，不过有些理论还不够完善，另外广告稍显有些多了

第一时间读到此书，很有启发和帮助。在这个创业风起云涌的时代，多读此类分析精当的商业案例、分析之书，吸收作者的思考，化为自己的东西，大有裨益

上完沈拓老师的课，再来看这本书，真的挺不错的。引人深思的问题。

一本详细剖析互联网+时代企业创新、个人创业的好书。在网络中，个人与企业形成了C2C商业生态圈，这一生态圈以具有人文关怀的价值理性、互助信任的网络连接、智能交互的平台体系为核心，通过独特的商业模式和前沿的技术手段撬动社会闲置资源，发挥个体的独特价值，满足每个人的个性化需求。在这个时代，传统企业不转型就将被淘汰，而创业者将层出不穷。

几年前谈论电商时是指淘品牌、网络分销等。而今，真正的互联网时代已经到来，充满人文情怀和敢于做梦的程序猿会是时代的魔术师。

给我第一感觉是安利了正和岛，和里面有几个乱七八糟的例子。是不是我有本书要出大家捐点钱露个脸啊。
最夸张的是引用了朋友圈的内容都可以，不严谨的让人害怕。众创时代估计书是众创的。

对新企业的发展分析非常到位，格局与洞察力兼备！好书力荐！

没觉得多好…

[众创时代 下载链接1](#)

书评

运营推广过程中很容易踩坑，我总结了一些，大概是以下几种

- 1、粗放式推广，缺乏数据管理：比如做论坛推广，因为发帖数，阅读数，收录数等KPI导向，导致在论坛精细分类、内容深度和用户互动等方面。
- 2、忽略用户场景考虑：在广告投放场景中，用户在什么情境下接触产品，对产品的…

全书印象最为深刻的有两点：

- 1、许多中外真实鲜活的企业/创业案例，有大佬企业、中小企业、甚至还有草根创业个人；作者零距离一家一家走访企业、与草根创业者混在一起，了解沟通，辅导成长，然后撰写成书，在这个浮躁的出书世界，显得弥足珍贵，对读者来说，更是诚意满满。
- 2、 …

一、什么是C2C商业生态圈模式？ 1、C2C商业生态圈模式定义 C2C，即Customer need To Customer consumption，直译过来就是从客户需求到客户消费。
商业生态圈是指，一批专业化的利益相关者（包括供应商、价值增值服务商、中介机构

、客户等，简称为商业微生物），基于一个共...

在当下中国，只有符合时代主题的企业才能够分享改革和时代的红利，而如今中国的主题是什么？毫无疑问，互联网、工业4.0，万物互联，新经济，这些才是中国的时代主题。众创时代这本书从案例出发，非常生动，并且深入浅出的剖析了典型企业是如何在这样的时代浪潮之中崛起，并且占...

2015年的商业领域，转型、创业、风投成为高频热词，但到底该怎么做却众说纷纭，于是转型企业毫无头绪，创业企业蛮勇冲撞，风投机构四处撒网。这本书拨开云雾，直抵要害。商业的实质无非供需，过往的实践和当下热衷的探索都只聚焦到供需中的某一端，二者始终存在脱节。众创时代...

当互联网把人与人之间阶级,地位,距离的壁垒打通,社会会发生怎样的化学反应,这本书给出的答案就是----众创时代.
我想互联网给人类的福利主要有:1.让愿意学习的人非常容易地获得学习机会.2.让优质的信息得到充分的传播.前者让人不断优化,后者使得优秀的价值观或产品得到...

C2C是创客的梦工场——读《众创时代》随感
仿佛一夜之间，“众创”这个鲜为人知的词成了2015年的热词，而国务院总理李克强是它的“宣传大使”。和“众创”一起火起来的还有“创客”。2015年1月，李克强来到深圳柴火创客空间，参观创客们的创意产品，一句“我再为你们添把柴”...

[众创时代_下载链接1](#)