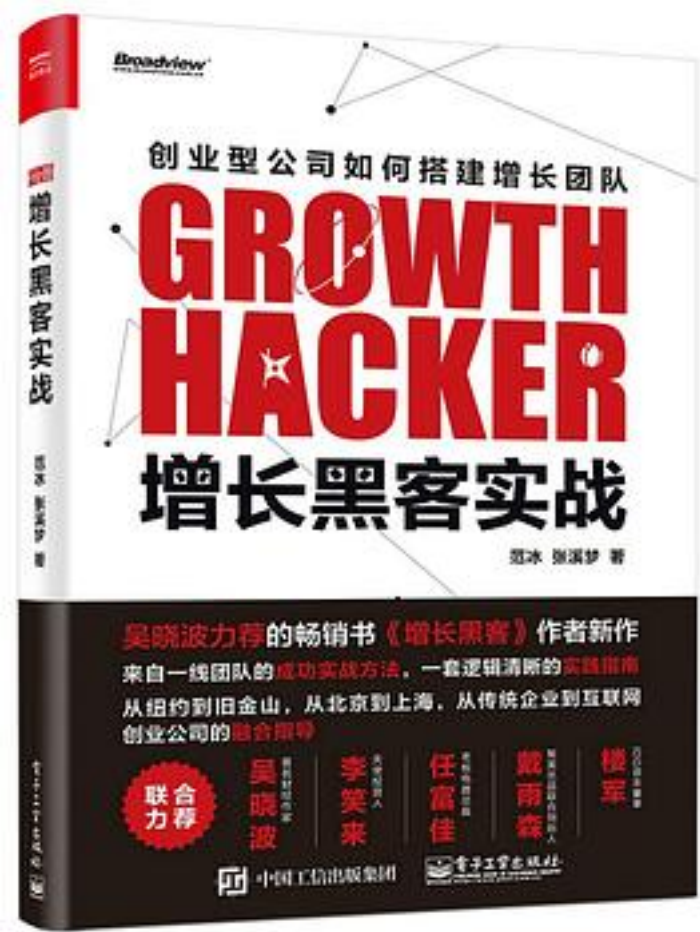


# 增长黑客实战



[增长黑客实战\\_下载链接1](#)

著者:范冰

出版者:电子工业出版社

出版时间:2017-6

装帧:平装

isbn:9787121314100

《增长黑客实战》围绕硅谷前沿的增长黑客职业，讲解增长理念的树立、增长团队的组建、流程制度的创立、技术营销的运用等团队运营成功实战经验。作者以自身创业经验为蓝本，结合真实案例，并融入一些伟大创业者的智慧，创建了一套思考、验证和追求

卓越增长的理论体系。那些想要验证自己的创意、解决实际增长问题和拥有成功事业的人，可以将《增长黑客实战》当成一套清晰的实践指南、一幅组建增长团队的指导蓝图，或者一套值得反复玩味的方法论。

《增长黑客实战》适合希望成功创业的CEO、公司经理、开发人员、产品经理和市场运营人员，以及任何有创意并且想创业的人。

作者介绍:

目录: 第1章

检验商业计划

- 1.1 创业是持续而反复的构造 1
  - 1.1.1 你的创意根本无足轻重 1
  - 1.1.2 伪需求产品是如何诞生的 2
  - 1.1.3 快速验证你的商业计划 4
  - 1.1.4 爆款产品的实现路径 10
  - 1.1.5 学会从用户兜里掏钱 12
  - 1.1.6 转型，创业的常态 13
- 1.2 什么样的增长才是好的增长 15
  - 1.2.1 黑暗模式下的零和游戏 15
  - 1.2.2 背离商业本质的创业苦旅 16
  - 1.2.3 再见，烧钱补贴的美好时代 18
  - 1.2.4 建立你的付费增长框架 19
  - 1.2.5 付费购买增长的三种姿势 22
  - 1.2.6 增长的三个阶段：选择最恰当时机和目标 23
  - 1.2.7 增进认知，优化价值传递 27

第2章

组建增长团队

- 2.1 增长团队：硅谷独角兽公司的增长引擎 30
  - 2.1.1 Facebook 增长团队是如何运作的 31
  - 2.1.2 从增长黑客到增长团队 33
  - 2.1.3 增长团队的成员角色 34
  - 2.1.4 增长团队的日常工作 35
  - 2.1.5 硅谷增长团队的组织架构 39
  - 2.1.6 优秀增长团队的四大特征 41
  - 2.1.7 增长团队的价值 45
- 2.2 增长团队国内落地实践指南 47
  - 2.2.1 创意领衔到数据为王 47
  - 2.2.2 如何招聘筛选增长团队成员 51
  - 2.2.3 增长团队的日常管理事项 53
  - 2.2.4 如何召开增长团队周会 53
  - 2.2.5 如何用OKR 指标体系衡量增长团队绩效 54
  - 2.2.6 SaaS 产品的增长团队如何支持销售部门 57
  - 2.2.7 全新团队模式下的成功案例 57
  - 2.2.8 给企业内与增长团队相关角色的一些建议 60
- 2.3 海外创业型公司如何本地化 60
  - 2.3.1 海外创业公司本土化的失败教训 61
  - 2.3.2 如何选择加入一家具有海外基因的创业型公司 63

第3章

提升协作效率

- 3.1 流量漏斗与模型思维 65
  - 3.1.1 海盗指标：AARRR 流量漏斗模型 66

3.1.2 如何套用流量漏斗模型，提高转化率 70

3.1.3 流量漏斗模型的拓展与延伸 72

3.2 从增长模型中挖掘机会 73

3.2.1 创建属于你的增长模型 73

3.2.2 确定你的北极星指标 76

3.2.3 自下而上提升核心指标 77

3.3 如何建立团队内部协作流程 80

3.3.1 第一步：头脑风暴，提出假设 80

3.3.2 第二步：确定优先级 86

3.3.3 第三步：不断测试 89

3.3.4 第四步：动手研发 95

3.3.5 第五步：持续优化 98

## 第4章

### 秉持数据为王

4.1 基于数据制定理性决策 105

4.1.1 炙手可热的数据分析职位 106

4.1.2 搭建团队内部数据分析基础设施 110

4.1.3 确立数据的权威性 113

4.1.4 是否一切皆可被数据化衡量 115

4.1.5 数据不能解决什么 116

4.2 数据分析常见方法及指标 118

4.2.1 数据分析的一般步骤 118

4.2.2 如何判别项目是否健康增长 119

4.2.3 留存率——产品早期“最重要的唯一指标” 120

4.2.4 NPS 净推荐值：衡量产品早期用户忠诚度 123

4.2.5 魔法数字：发现用户的惊喜时刻 125

4.2.6 同期群分析 131

4.2.7 热图分析 132

4.3 实战案例：如何通过大数据分析提升电销利润 135

4.3.1 如何获取并维护客户销售线索 135

4.3.2 如何控制成本实现收益最大化 137

4.3.3 如何抓住转瞬即逝的商机 138

4.3.4 如何利用用户需求提炼系统找出业务增长点 139

## 第5章

### 洞悉用户心理

5.1 用户画像：理解你的目标用户 141

5.1.1 为什么要使用Persona 141

5.1.2 Persona 的七大原则 144

5.1.3 Persona 包括的内容 144

5.1.4 构建Persona 的一般步骤 145

5.1.5 如何发挥Persona 的最大作用 147

5.2 新手引导：加速惊喜时刻的到来 147

5.3 病毒基因：让产品像病毒一样疯传 150

5.4 用科技绑架用户心智 157

## 第6章

### 技术驱动营销

6.1 营销是如何逐渐被技术接管的 160

6.2 爬虫抓取：对网络公开资源的巧取豪夺 162

6.2.1 爬虫抓取的含义和用途 162

6.2.2 爬虫抓取的基础指令和常用工具 165

6.2.3 如何规避抓取别人家数据的潜在风险 168

6.2.4 如何反抓取，保护自己的数据资产 169

6.3 A/B 测试：如何用数据定夺最终决策 170

6.3.1 A/B 测试的含义和典型案例 170

- 6.3.2 A/B 测试的价值 171
- 6.3.3 A/B 测试应该持续进行多久? 175
- 6.3.4 所见即所得的A/B 测试服务 177
- 6.4 深度链接：如何合纵连横提升转化率 177
  - 6.4.1 深度链接的基本原理和优势 178
  - 6.4.2 如何在产品中启用深度链接 179
  - 6.4.3 采用深度链接提升转化率的案例 181
- 6.5 实用工具箱推荐 184
  - 6.5.1 如何高效获取社交网络中有价值的信息 184
  - 6.5.2 如何快速制作可交互产品原型 187
  - 6.5.3 如何利用Slack+Hubot 自动发布内容 189
  - 6.5.4 如何利用Mailchimp 进行电子邮件自动化营销 190
  - 6.5.5 如何快速搭建直播服务 191
  - 6.5.6 如何快速搭建支付及其运营系统 193
  - 6.5.7 如何利用Google Alerts 监控輿情和商机 194
  - 6.5.8 如何利用ownCloud 搭建团队内部私有网盘 195
  - 6.5.9 如何获取更多测试用途手机号 196
  - 6.5.10 如何搭建微信自动回复机器人 197
- 附录A
- 增长黑客学习资源推荐 199
  - • • • • (收起)

[增长黑客实战\\_下载链接1](#)

## 标签

增长黑客

互联网

运营

营销

产品经理

互联网思维

产品运营

范冰

## 评论

实战工具手册，干货很多，对执行的指导意义挺大的。

---

深入浅出，适合多看几遍

---

作者文笔不错，读起来很顺畅

---

增长团队的搭建，组织，管理方法论。比第一部更精进、系统化、体系化。技术和业务的连接match才是王道。以后大学市场营销专业可以开门Growth课。

---

第一次读，看懂20%。还会有第二遍、第三遍、第四遍。

---

很棒，里面的很多方法论和解决问题的思路很受启发，感谢作者。

---

了解基本概念与可操作的方法。对我来说比较重要的是各种指标体系与模型。一段时间之后可以回顾一下。

---

一开始几章感触不深。第五第六章可以再研究下，等我翻一遍附录网站再说~

---

质量下降有些多，并且我要特别吐槽一下，全书有一大章是给GrowingIO做广告的…

-----  
范冰的第一本《增长黑客》在国内第一次引入增长黑客的概念，意义挺大的。时隔几年再看这本，实操性还是挺强哒~ 不过Simon作为第二作者，似乎并没有实际的贡献呢

-----  
有点零散，划水，不如前作，但三四章一些基础产品模型思维和案例还是有值得重温和借鉴的地方

-----  
原来一两天看完一本书是很容易的哈哈哈哈哈。  
所以笼统理解就是提假设-做实验，确实跟营销很相像，本来运营也跟营销很相像~

-----  
优于前作

-----  
有方法论，有实战，有国外实践有国内案例，草草翻了一遍，却有些收获和思考

-----  
并没有多少新增的内容

-----  
增长黑客的补充

-----  
大部分内容都特别好，一小部分内容有点生硬

-----  
3.5星，侧重创业公司搭建增长黑客，很多东西的大融合，讲述了较多基本数据、增长黑客技术、工具方面的方法，更喜欢曲卉有实战经验、可操作的，只是她相对不那么会营销自己。

-----  
4天看完

-----  
对于想初步了解增长黑客这个概念的读者，这本书介绍比较系统全面，能够给你一个清晰的框架。对于想实际操作增长黑客项目读者，书中整理的方法论、模型工具提供了一套实战工具，可按图索骥启动项目。书中针对具体增长方式的案例的讲解大都比较具体，把细节都呈现出来了，能够让读者从中学到操作思路和方法。总之，是一本不错的实践导向的互联网方法论图书，值得一读。

-----  
[增长黑客实战\\_下载链接1](#)

## 书评

我是读完了增长黑客之父肖恩的《增长黑客》之后才看的范冰的这本书，肖恩的书让我看的大快朵颐，而范冰这本书真的味同嚼蜡，有点为了写而写，读完感觉很空，好在自已没在这本书上浪费太多时间。不禁让我想起来，所有的工具书，以及上学时看的理论类的书籍，还是外国人写的比较...

-----  
增长黑客实战是范冰老师和张溪梦老师的最新力作，在高铁上的五个小时翻了一遍手不释卷，但是当时因为颠簸，手边也没有记号笔，特地找了一个舒服的周末，勾勾画画标注了一整本书。  
相比第一本书而言，这本书多了很多接地气的，国内的互联网环境下的可执行案例。很多小细节我都...

-----  
对阅读增长黑客类书籍抱有这样的幻想——将书籍作为操作手册，阅读之后，我就能掌握增长黑客这个领域的知识框架和操作细节——是完全不切实际的。在我的工作实践中，一个增长人员是否能做出成果，不在于看了多少书，而在于两点：基础技能和项目环境。基础技能，是指文案撰写、...

-----  
[增长黑客实战\\_下载链接1](#)