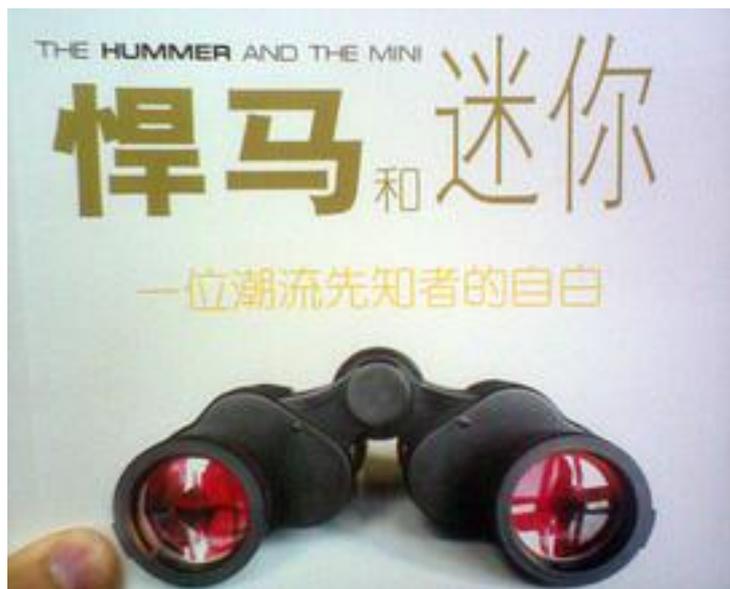


悍马和迷你



[悍马和迷你_下载链接1](#)

著者:罗宾·沃特

出版者:

出版时间:2008-7

装帧:

isbn:9787303093236

潮流不再是关于接下来的是什么，而是关于重要的是什么。

矛盾无处不在！近些日子，我们可以看到有人穿着旧海军装配上新款的Gucci包；爱马仕的T恤衫搭配亚曼尼的西装；郊区的豪宅附近会有跳蚤市场；在堆满美味佳肴的厨房里，我们能找到著名设计师迈克尔·格拉夫斯（Michael Graves）设计的茶壶放在充满北欧特色的火炉旁，我们甚至在厨房里还可以发现来自宜家家居的橱柜。

本书作者罗宾·沃特（Robyn Waters）在20世纪70年代开展她的事业，当时的潮流被定义为，在同一时间里每一个人都想要得到的某种东西。在那个时代，公司很容易确定下一个大潮流将会是什么，这让公司易于掌握下一季市场趋势从而获得成功。

然而，今天的市场上有成千上万的所谓“大趋势”，公司势必要问，究竟哪一种趋势最能够满足顾客的需要呢？对于顾客来说，什么才是重要的呢？像切割蛋糕（cookie-cutter）一样的简单方法不再奏效了。沃特指出，对于每一个趋势来说，都存在一个具有同等影响力的反趋势。

在本书中，沃特强烈要求各大企业停止在他们的行业中寻找所谓的单一标准的正确答案，并强调有很多种不同的方法来设计产品、推广系列商品、经营一家商店，或者制定一个市场方案。你能够销售大型汽车（悍马）或者小型汽车（迷你）而致富，你也可以将旧的东西变成令人赏心悦目的新东西（例如Vespa,黄蜂牌小型摩托车），又或者将一种日用品变为奢侈品（例如，在奥斯卡金像奖上的In-and-Out汉堡），你甚至能够根据大众的需要设计和定制一种产品（例如，个性化的邮资邮票），或者薄利多销的一分钟门诊（Minute Clinics）。

通过对有影响力的趋势和反趋势神话生动的描述，《悍马和迷你》一书将会告诉你：你正生活在矛盾中，但这意味着有更多新颖且值得争议的商业经营理念存在，你如何和这些矛盾共存，让这些矛盾成为新创意产生的资源。

作者介绍:

沃特，著名的Target公司负责潮流、设计和产品开发的前副总裁，曾和炙手可热的设计大师共事，诸如迈克尔·格拉夫斯（Michael Graves）、菲利普·史塔克（Philippe Starck）和托德·奥德曼（Todd Oldham）。她现在拥有一家咨询公司——RW Trend，为其他公司提供有关趋势方面的咨询服务，让公司学会如何追踪趋势，并使之转化为销售和利润，从而引导潮流。她曾著有《潮流先知手册》（The Trendmaster's Guide）一书，并在全世界进行演讲，现居住在明尼阿波利斯（Minneapolis）。

本书作者是《潮流先知手册》一书的作者，也是Target公司负责潮流、设计和产品开发的前副总裁。对于对于想在充满矛盾信号的市场中找到新机会的商人和创新者来说，这是一本必读书。它探究了跟上潮流、关注顾客、设计驱动等趋势的所在都是悖论，强调了这些趋势的矛盾的特性。它将引导你通过探究变化莫测的趋势来发掘商业中时尚潮流显而易见的可能性。它介绍了很多以全新方式思考潮流的深刻见解，让您更加了解顾客的内心想法，帮助您不只明确接下来是什么，还能明确重要的是什么。

目录:

[悍马和迷你 下载链接1](#)

标签

趋势

营销

潮流

预测

财经

理念

消费者

文史社会

评论

矛盾的力量。作者倒是旁征博引，还赞同老子。

若花生一个人(<http://www.rooufer.cn>)2009/04/13博客
<http://www.rooufer.cn/en/article.asp?id=1050>

很有用，很获益。如果翻译得再好点就好了。薄薄一本读了近三个星期。

[悍马和迷你_下载链接1](#)

书评

一流的头脑就是，能同时混合两种对立的观点还能良好的运作。 - Scott Fitzgerald 1.
趋势与反趋势，人类有两种基本的需求：归属的需求和与众不同的需求，每一位消费者心里都存在矛盾。 2.
一切旧的又变成新的，面对大规模的全球化和伴之而生的热点趋势，我们越来越想在熟悉的...

看了些写潮流的书，比如引爆点虽然获得好评，但是感觉上没有收获，悍马与迷你到称的上是一本潮流预测方面的好书，很喜欢里面大量现在存在的一些潮流公司的描写，能够让人启发去想在中国可不可以去做类似的事。或者换个行业做类似的事。黄蜂牌小摩托车，vespa，这个也是我同...

[悍马和迷你_下载链接1](#)