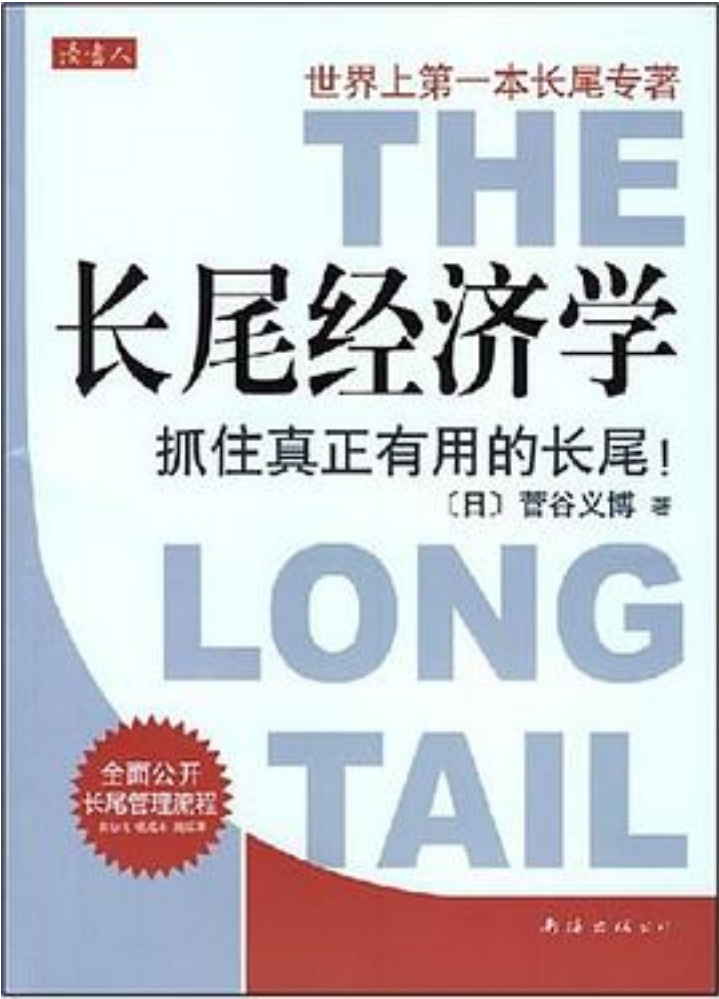


长尾经济学



[长尾经济学_下载链接1](#)

著者:菅谷义博

出版者:

出版时间:2008-8

装帧:

isbn:9787544242165

《长尾经济学:抓住真正有用的长尾!》主要内容：2004年10月，美国《连线》主编克里斯·安德森在一篇文章中首次提出了“长尾”（The Long

Tail) 概念：商品销售呈现出长尾形状，冷门商品的需求曲线不会降到零点，而且曲线的尾巴比头部长得多。2006年2月，日本著名营销专家菅谷义博出版了世界上第一本长尾专著《长尾经济学》，比安德森在美国出版《长尾理论》早了整整5个月。作者尖锐地指出，靠商品数量形成的长尾商品，对于大多数企业不仅没有什么意义，反而容易使其走上破产的歧途！因为在现实经营中，任何企业都无法做到“商品数量无限大”，生产型企业开发无限多的商品，无异于“自杀”；店面销售的企业，由于场地限制，根本就不可能做到商品数量无限大；即使是网上商店，虽然理论上商品数量可以无限大，但是现实中的物理性库存，还是会导致企业不良库存大量增加，使企业陷入经营恶化的泥潭。作者经过大量研究后发现，真正有用的长尾是以顾客数量为基础的，让80%的普通顾客带来的利基利润聚合在一起，为企业带来巨大的利润。这才是世界上真正优秀的企业的秘密所在！

作者介绍:

菅谷义博，日本Dotnet旅游信息股份有限公司董事长，日本eMplex股份有限公司顾问，日本网络战略研究会负责人。

1969年生于日本静冈县。从明治大学法学系毕业后，进入安德森咨询公司（即现在的埃森哲股份有限公司），负责铁道公司基础系统架构等工作。1996年12月，成立eMplex股份有限公司，就任董事（现任顾问），负责开发大型汽车厂的网络处理系统以及eCRM软件。2006年10月，成立Dotnet旅游信息股份有限公司，任董事长。同时担任日本网络战略研究会负责人，为会员提供信息咨询服务。

目录:

[长尾经济学_下载链接1](#)

标签

长尾理论

经济学

互联网

日本

营销

长尾

经济

菅谷义博

评论

本书和长尾关系不大，主要讲如何利用网络自动化增加客户。作者狡黠却又坦诚。如果有充足的广告资金，看这本书会立即带来帮助。

没多少意思，感觉有点拼凑，前面还有点意思。

文章前三章比较简单的描述了长尾的理论
剩下的部分都是对于如何在网络上使用各种技术技巧的介绍

这是一本当年一上市就碰巧买了读了的书——也是一本被众人忽略和低谷的书。也许有很快过时的知识，但重要的是好的思想过时的速度会缓慢得多。3年后但我再将它翻出来重读一遍的时候感觉更是如此了。

还是看安德森的吧。

只需读理论部分即可。。。

搞不懂为什么长尾系列的封面都是那个俗气的长尾曲线

只有观点没有方法

安德森专著中降低营销成本的操作手册。。。。。

反二八理论，应用性极强，而且早就先知般得讨论了移动互联。。。

哦原来是又是互联网营销

前半段和后面结尾部分还不错，前面有一些很有意思的营销策略。中间主要讲在yahoo和google的广告投放策略，作为知识扩展看看还行。

还行~不过还没看完就是了……先还书了下次再借

好像只记得选用不同的关键字可以节约网络营销的成本

积沙成塔，社会趋于民主自由，每个人都可以呼喊，选择。

一边看这本书，一遍反思我买手机的那段时间。

过是一些IT营销技巧，也敢号称经济学。日本人写的书都比较浅显易懂，这也算一星吧

写得很实事求是。

内容一般，多为电商的常识，浅显易懂。

案例较多，其他很简单。

[长尾经济学_下载链接1](#)

书评

安德森的《The Long Tail》是规模化经济化，而营谷义博是对成本的控制。
遗憾的是安德森《The Long Tail》理论，只是理论。哪个企业能把产品数量做到无限，点点开花？产品的过长带来的是成本和风险的增加。如果说安德森的《The Long Tail》颠覆了80/20法则，那么营谷义博的《Th...

看过了 网络营销实战密码——策略.技巧.案例, 再看长尾经济学,重要的便不是他的方法,而是他的理论了: 1. 长尾包括两种长尾: 商品的长尾和顾客的长尾 2. 长尾的精髓在与自动化和低成本. 当你的营销成本低于利润的时候,你便有利可图了.

这本书的内容其实就是讲网络营销的。如果是初次接触网络营销，想知道网络营销相比线下营销的优势是什么，想多了解网络营销方法的可以参考这本书。
网络营销的优势其他书评人已经提到了。
这本书介绍的网络营销方法有：SEO、搜索广告、博客、邮件广告、网站、视频。另外作者主...

前半本书偏向理论，后半本书偏向实例。
前半部分发人深思，后半部分则将我们的思维都约束了起来。
推荐只读前半部分，即1-3章。后半部分可读可不读。
个人感觉作为一本普及长尾知识的书，还是不错的。

对于本书前两张的感觉很好，一气读完 对于自动化销售的诠释很精辟
而后面几张，更多的是关于实战

对于互联网来说，实战的东西用书的形式来展现，那么学的也就是思想

书在一再提到建立顺畅的销售结构，是市场营销的的最根本目标，其中也举了一个他10几年前作网页的例子，但那时制作网页这种商务或商品处在一个市场需求高涨的时期，所以也就自然产生的顺畅的销售结构。那么如何把一个市场情况并不好的商品销售，建立起一个顺畅的销售结构，并尽...

[长尾经济学_下载链接1](#)