

龙卷风暴



[龙卷风暴 下载链接1](#)

著者:[美] 杰弗里·摩尔

出版者:

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787111250845

高新技术市场营销，与地球上任何事情一样，都是由进化力量塑造的。你的使命还是那样的：创新或死亡。

在30年里。我们亲历了计算机行业发展成为超过1万亿美元的产业，并且深入到我们生活的方方面面。在如此短暂的时间里这些变化都是怎么发生的？

这种市场发展现象，《龙卷风暴》称之为风暴，特指在一定的高速发展时期，市场保持三位数的增长率，新产品以燎原之势蔓延开来。

市场发展的风暴阶段植根于技术应用的生命周期之中，在生命周期的开始阶段，很少有人采取行动，导致整个实用主义群体畏缩不前，造成了市场“鸿沟”。与此相反，如果已经赢得足够的顾客，从众效应会带来大量跟风，产生风暴。

根据《龙卷风暴》提供的模式，你完全可以抓住技术生命周期带来的无穷的创新机会和市场机会。

作者介绍:

杰弗里·摩尔，高科技营销魔法之父。他创立的关于技术产品生命周期的定律，被称为“新摩尔定律”。摩尔是鸿沟咨询公司创始人，同时担任一些声名显赫的商业领袖的私人顾问，帮助高科技公司化解企业战略和经营方针上的危机，惠普、微软、甲骨文等公司都是摩尔的客户。摩尔的研究以公司盈利的关键“销售”为切入点，把精力都集中于公司的生存和发展上。他的著作是哈佛、斯坦福等许多著名商学院的必读书。

目录:

[龙卷风暴 下载链接1](#)

标签

管理

营销

商业

互联网

战略

创新

Moore

经济

评论

这老哥得写作风格我喜欢。此外，个人对Moore得这个系列非常推荐

这本书不应该被如此对待，这是可以比肩跨越鸿沟的圣经级别的书

无论是高新技术 还是传统行业 让人接受一件事 都是一样的过程 == 但真正deliver 又有些不一样的地方 比如某项在线服务 可以让你随便试用不会亏不会少不会磨损 跟香水 方便面啥的不一样

我目前关注的保龄球道。

能把 3rd Party 翻译成 第三同盟公司，算是奇葩了吧！ 翻译真心差，不推荐阅读。

本书主要阐述了跨越鸿沟之后的市场营销蓝图。

还没有读完，先写个短评。这个分数不是打给作者（作者水平不容置疑），是打给翻译的。典型的翻译毁原著，译者是没有学过商学么，看得非常不愉快。

给一个很有名的作者和一本很有影响力的数写个差评也不容易。

翻译的水平实在太不敢恭维，阅读没有快感只有泪感。

从书的内容来说，感觉远远不如《远见》，这是我非常提倡的书。

不过，阅读这本翻译著作，实在是很不容易的事情，大家原谅我没有读完全书就在这里大发阙词吧。

对技术生命周期的管理，速读即可。计算机产品这个独特的高科技市场，和其他的高科技市场未必有相同的定律

这本书实在是太无聊了，我以我血荐轩辕，大家千万不要看！

知道自己的位置并扮演好自己的角色，接受命运而不要试图控制命运……【我真的看得是本营销书么= =

可读性实在不强，写得颇为乱，虽然道理还是有的

市场营销中的经典理论

[龙卷风暴 下载链接1](#)

书评

《龙卷风暴》是《跨越鸿沟》的延续，看我了《跨》我接着看了《龙》，《龙》解决的是企业成功跨越鸿沟后，企业将如何发展，制定什么样的策略。说实话，没有真正的接触过市场的我，就是看着一个热闹，并不理解里面真正的含义，可能有市场经验的人更能产生共鸣，我是硬着头皮读...

[龙卷风暴 下载链接1](#)