

免费

免费



[免费 下载链接1](#)

著者:[美] 克里斯·安德森

出版者:中信出版社

出版时间:2009-9

装帧:平装

isbn:9787508616384

在《免费:商业的未来》这本书, 克里斯·安德森认为, 新型的“免费”并不是一种左口袋出、右口袋进的营

销策略，而是一种把货物和服务的成本压低到零的新型卓越能力。在上世纪“免费”是一种强有力的推销手段，而在21世纪它已经成为一种全新的经济模式。

究竟什么是免费商业模式？根据克里斯·安德森的说法，这种新型的“免费”商业模式是一种建立在以电脑字节为基础的经济学，而非过去建立在物理原子基础上的经济学。这是数字化时代一个独有特征，如果某样东西成了软件，那么它的成本和价格也会不可避免地趋于零。这种趋势正在催生一个巨量的新经济，这也是史无前例的，在这种新经济中基本的定价就是“零”。

对我们个人来说，“免费”是一种涤荡旧有思维的商业体验，而对企业来说，“免费”更多的是一种生存法则，一种可以改变旧有发展模式而实现脱胎换骨的“动力机器”。

作者介绍：

克里斯·安德森，自2001年起担任美国《连线》杂志总编辑。他被誉为“信息时代的精神领袖”。在其领导下，数字世界的“号角”——《连线》杂志获奖无数。他有关互联网经济的演讲赢得了广泛称赞。他还是一位才华横溢的记者，他的作品《长尾理论》开创了一个新的商业模式，同时，该书也成为全球畅销书。

目录: 序一

序二

专家推荐一

专家推荐二

专家推荐三

专家推荐四

序言

1 免费的诞生

金·吉利的剃须刀

21世纪的免费

第一部分 免费是什么

2 免费101：如何理解“免费”

林林总总的免费

世界就是一个交叉补贴的大舞台

日常生活中的免费测试

三种价格

3 免费的历史：零、午餐和资本主义的敌人

“没有”的难题

“免费”的问题

资本主义和它的敌人

第一顿免费午餐

免费样品和礼物

免费是一种武器

富足年代

遍地是玉米

奥利克打赌输了

充裕的盲点

充裕制胜

4 免费心理学：你感觉免费如何？

一分钱的差别

零成本的成本

不付出成本，就不会重视

时间/金钱衡量

盗版：强加给你的免费

第二部分 数字化免费

5 太便宜，无所谓了：在网站上，如果有东西每年贬值一半，那么它的价格就会降到零
期待未来更便宜

摩尔定律为什么会奏效？

米德定律

滚动的鼠标

铁和玻璃

充裕能做些什么？

6 “信息想要免费”：界定数字化时代的一个小插曲

布兰德自己的解释

7 和免费竞争：微软几十年前就学会了，而雅虎在几个月前才刚起步

免费试用

来自企鹅的攻击

案例二：雅虎Vs.谷歌

8 去货币化：谷歌和21世纪经济模式的诞生

最大化战略

一声巨大的吸气音

免费的代价

9 新媒体模式：免费媒体并非新鲜事物，新鲜之处在于免费模式向其他在线领域的拓展

超越媒体的广告

新兴媒体如何改变传统媒体

付费内容的终结

媒体模式的胜利

ORC经济

免费音乐

免费图书

10 免费经济的“底盘”有多大：用美元和美分来衡量远远不够

汉堡大王的营销策略

免费经济规模堪比一个国家

第三部分 免费经济和一个免费的世界

11 免费经济学：一个老掉牙的笑话何以摇身一变成为数字经济学的定律

垄断权变了模样

免费仅仅是另一个版本

搭便车不成问题

12 非货币经济：货币不起作用的地方，什么管用？

礼品经济

13 有时浪费是一种美德：创造富足生活的最佳方式就是放弃控制

自然界“浪费”生命

让娱乐视频播放起来更加安全

匮乏管理

14 免费世界：免费世界的前沿阵地在中国和巴西，我们能从中学到什么呢？

香奈儿赝品经济

巴西街头商贩们的威力

15 想象充裕：“后匮乏”社会的思维实验，从科幻到宗教

未来

16 “一分钱一分货”：对免费的其他疑问

世上没有免费午餐

免费背后总存在隐性成本/免费是个把戏

互联网并非真正免费，因为你要为接入服务免费

只有广告是免费的（而且是有限的）

免费意味着更多的广告，而那意味着更少的隐私

没有成本，没有价值

免费削弱创新

枯竭的海洋、肮脏的公厕和全球变暖都是免费的真正代价
免费鼓励盗版
免费正哺育着“目空一切”的一代
你无法与“免费”进行竞争
我将自己的资财尽数赠送，并没有赚多少钱！
如果另有人买单，那么“免费”就再好不过了
免费驱逐专业人士而青睐业余爱好者，付出的代价就是质量
尾声：经济危机时代的免费
第四部分 免费法则
充裕思维的十大原则
免费增值策略
建立在免费基础上的50大商业模式
致谢
· · · · · (收起)

[免费 下载链接1](#)

标签

互联网

商业

经济

免费

经济学

营销

管理

创业

评论

美国人写的书真是啰嗦啊，一句话的道理举一百个例子

也可能是我不习惯西式写法 总觉得论述得太散 反复就那几句车轱辘话

不出所料的机场读物，后来送给一帅哥了多给一星。

勉强看完，非常啰嗦，全是例子，东拉西扯，描述了一堆人尽皆知的现象，然后就没有然后了，为何能被捧上神坛？

相对于传统研究短缺和匮乏情况下的经济学，当供应变得充裕，边际成本为0条件下，稀缺的将是关注，获得关注的手段，是免费。

理解“免费”的关键，在于理清“费”字的含义。如果把费用理解为消费者付出的资源，比如：时间、注意力等，那么你会发现“等价交换”仍然是公理，只不过交换的形式不再囿于货币形态。

书中的「免费」依托于互联网，免费其实是一种交叉补贴，相当于「免费的午餐」，你认为自己享用的午餐免费，但实际上有人已经替你付费了。举个栗子：你在B站可以免费看大部分视频，但你的点击会让视频播放量提升，无形中为视频贡献了热度，而UP可以利用这热度牟利。活用此例子的可能是“第二杯半价”，也许一开始你没有消费欲望，但看到第二杯便宜然后觉得有赚头，所以产生了消费欲望。还有些免费模式，如《王者荣耀》，游玩游戏免费，但游戏会有内购。书中观点太多了，其实更想要看到干货。「当一种商品或服务不再收费时，价值就会转到另一个更高的层次上。」

多层面的营销，通过免费获取受众，增多广告从广告商中获取更高额的礼仪，是新媒体产品创价营销的未来！

互联网战略基2：免费，有一定道理，但不完全认同，在经济分析上有不全面的地方

有些差强人意，从人性根本需求的角度去考虑就很好理解，没必要搞那么细

在读

很有意思的一本书，在比特经济中，边际成本几乎为0，这就是为什么互联网可以让免费大行其道。在整个互联网生态中99%是免费的，怎么才能盈利？市场已经出现各种盈利模式，本书介绍了很多此类案例，令人大开眼界，值得一读。

与同类作品类似，问题也是一致的，例子是王道，内容较简单，利于广泛传播

关于免费模式有太多的文章，这是经营竞争策略的一种。

免费经济学

我们更多地在这本书里看到了克里斯·安德森对未来世界所持的乐观态度，以及对当下这代人所持的一种非批判也非赞赏的公平、中庸态度（这种中庸使得他的概括更精准），所以，与其说这本书被归类于经管，但其实它也给了我们很多生存启发。与《长尾理论》一样，《免费》所阐述的种种商业实施方式并不适用于商业的所有方面和世界的所有区域，并且他所认为的将来免费的最大市场在中国，我也并非不敢苟同，但至少无法信服，他所引用的沈黎晖的一句话最是让我大跌下巴，如果中国真的会成为世界音乐行业的一个范本国，那将是何其悲哀的一件事情。

再次调高一下评价吧，4.2星，很多东西说出来一钱不值，但是第一个发现并且系统总结的人是很NB的。低价海外旅游团就是一种交叉补贴，去香港高价买手表、买燕窝的，等于替其他团友的低价飞机票住宿费做了补贴。

看完。

干货只有一章，扯扯吉列，福特，Google,Yahoo,Ms,Apple什么的，中国假货和D版。没有数据模型不够专业，或者定位不是专业

: F715/3424-1

不知道是不是我能力有限不能驾驭这个题材……看得好纠结！

[免费 下载链接1](#)

书评

P91页,把电影wall-E,翻译为"<机器人总动员2>,<机器人瓦力>都可以,可译者翻译为真不知道说什么~~~(无语),还有乐部的名字:九寸钉和 收音机头也挺难为译者的.译者就一点作家的心态都没有.只为了出版而出版??可笑.我在想,他们是不是用翻译软件汉化之后就出版了?? 是不..."

免费、不免费 真免费、假免费 免不免费不重要，重要的是其后面的规律
记录一些心得。在免费心理学一章中，谈到了“心智交易成本mental transaction costs”。其实，所有的交易都存在这个心智成本，最终的交易都是交易意愿做的最后决定。也许是图便宜、也许是图它奢华、也许是...

在传统经济学里认为：商品的价格等于充分市场竞争后的边际成本，这成本通过竞争可以降到最低，但永远不会是零。
而一样成本不是零的东西，你通过免费的方式出售，那就是扰乱的价格。
不过安德森在2009年出版了一本《免费》的书却宣称：一种新的免费商业模式正在基于互...

大概一年前，我与《世界经理人》结缘，从此，我的电子邮箱定期能收到《世界经理人》电子杂志，我在这个平台上认识了很多朋友，学习了很多管理知识，有时候也能免费获得一些书本或者与名师交流的机会。通过参加《世界经理人》的一些活动，我发现了环球资源、大众公司等多家企业...

本书的翻译：蒋旭峰 冯斌 璩静（难打我也把你给打出来，你们三个真的很烂）
中信出版社去死吧~ ===== 20091215更新 ===== 我不是经常读书的人，
看了别人说这本书的观点其实别的书早都说过了，但我并没有读过别的书，
所以我个人感觉这本书的观点是很不错的 我唯...

我喜欢“从第一天就收费”的初创公司： - 利润 = 收入 -
成本，这是初创公司的“欧拉恒等式”。 -
大多数初创公司的死亡证明书赫然钉着两滩血字：没钱！ -
小团队缺兵少粮，“先赚用户再赚钱”无异于缘木求鱼。 -
用户肯掏钱是需求存在且强烈的最有力证明。 - 愿意付费的用户...

安德森这一本书近300页，其实就讲了一句话——互联网企业的商业模式是免费加收费模式！
这本书就是一个下午翻完记住一句话就可以扔一边的类型，会来写评论是因为受了KK大神的刺激。
今天读《失控》第十二章，发现安德森在今天讲的免费，KK在二十年前就讲...

如果所有的知识都能如这些年来IT的发展速度那么快，那这个世界会有多疯狂，所幸我们的感情，文化，几千年来没有那么大的变化，执子之手，与子偕老仍然是我们现代人的梦想，人的感受还是脱不了爱恨情仇，生老病死，才不会觉得在变化的时间中迷失方向。作为一个it人，实在很悲哀...

读之前都没有注意这跟the long tail
是同一个作者。很喜欢作者对新的免费模式下企业如何运作的收集和分析。个人觉得全书的高潮就在结尾50种免费模式的运用和举例上面了。现在的人，尤其是中国，在从免费到收费模式的进化上有很多very creative and ingenious ideas，读来耳目一...

多年后再来看，two-sided
market理论来解释互联网市场，包括免费现象更清楚。（2015.9）

感觉作者是要论述互联网经济里的免费，却列举了很多传统的营销手段，我觉得跟互联网不在同一语境。所以最后的总体...

焦建/文

“世界将是‘免费’的”。有关世界的未来，这已经是你见识过的第几个此类句式了？而当下奉獻这个判断的，就是那个曾经写出了《长尾理论》的克里斯·安德森。在新经济杂志领头羊——《连线》的这块阵地上，安德森一遍又一遍的对这个观念进行鼓吹。在经济危机已经成为理解...

先说和这本书内容无关的。读书的重要性对于每个读书的人都有不同的感受。对我来说，其中一条是能帮助我理解复杂世界背后的规律。当把看似毫无关系的事情用相同的线索串起来的时候，这感觉集中了思考的乐趣——进行抽象一直都是人类喜欢的活动。回到正题。这本书的几篇推荐...

不想怎么样评价 不过对于作者敏锐的观察力 对互联网战略层面的分析很有道理
能将自己想的表达出来的就是个好作者 我支持这本书

克里斯·安德森人称鸟人安德森，现效力于热火队，一直以来都是值得信赖的角色球员，板凳匪徒，内线尖兵。好了，不扯了……回到另外一个克里斯·安德森的思想世界来。
长尾理论早就为人熟知了，最早就是由安德森提出的，用于解释Amazon和Netflix的商业和经济模式。虽然没有阅读...

互联网行业观察 (1)：关于“免费”的商业模式 零点研究咨询集团 咨询顾问 文旻
免费是我们身边天天能够感受到的促销手段。我们进入超市，会发现乐事薯片“买五罐送一罐”的活动，卡夫常常附赠一个装趣多多的铁盒，而对于小孩子来说，小浣熊方便面的最大吸引力就在于里面附赠...

略略地读过一下这本书，发现如今的商业市场很多都有利用free的原理，这本书始终围绕免费，其实只是讲了一下原理跟历史，而并没有讲如何很好地应用免费以及免费如何跟其他商业战略一起应用。
至于它成为畅销书的原因就是因为它有绰头罢了，我在想为什么这本书不免费...

互联网上的免费奇迹 这是人与人之间互惠互利生活方式 (+世界恩典) 的美妙果实
做好事永远是世界亟需的。但人们在做这样呼吁的时候，可能容易诉诸于道德的寻求，

而忽视了一个同样有益的因素，那就是，做好本职工作其实比偶尔帮助别人更可能实现一个世界需要但看起来又不可能...

7月2日，Chris

Anderson，连线杂志的主编，著名新经济图书《长尾理论》的作者，将在英国伦敦发行他的新书--Free – The Future of a Radical Price（免费-激进定价的未来）。目前此书已在Amazon有预售。期待早日读到此书。对免费的思考从未停止过。尤其是身处传媒这个行业。...

免费究竟有多大吸引力？看看打破收费模式赢得盆满钵满的大公司吧。你懂吗？为什么有人说免费的才是最贵的？比如车房备齐迎娶太太后有了免费的性。你行吗？为什么淘宝总有9块9包邮的神店？在物流笑歪嘴的半年里9块9冲出5冠，而负责仓储物流有些只是初中毕业的1个小姑娘！...

[免费 下载链接1](#)