

世界标杆企业成功改变世界的行动策略

成功就是 打破一切常规

乔布斯告诉一个穷小子的独家秘密



[日] 中村胜宏 著
师瑞德



没什么打不破的真理也没有永远正确的定律
变化的时代，成功者不需要rich dad!

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



014044413

F713.50
889

成功就是 打破一切常规

乔布斯告诉一个穷小子的独家秘密

[日] 中村胜宏 著
师瑞德



F713.50
889



北航

C1732399

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

成功就是打破一切常规: 乔布斯告诉一个穷小子的独家秘密 / (日) 中村胜宏, 师瑞德著. —北京: 北京理工大学出版社, 2014. 5

ISBN 978-7-5640-6820-2

I. ①成… II. ①中… ②师… III. ①乔布斯, S. (1955~2011) — 营销策略
IV. ①F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第226813号

本书简体中文版权由台湾我识出版社有限公司, 经北京麦士达版权代理有限公司, 授予北京读品联合文化传媒有限公司独家出版发行, 非经书面同意, 不得以任何形式任意重制转载。本书限于中国内地发行。

著作权合同登记号 图字: 01-2012-6469

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

82562903 (教材售后服务热线)

68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市金元印装有限公司

开 本 / 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 13.75

字 数 / 106千字

版 次 / 2014年 5 月第1 版 2014 年 5 月第1 次印刷

定 价 / 29.80元

责任编辑 / 梁铜华

文案编辑 / 武丽娟

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

搞懂这些营销策略， 你也能成为下一个乔布斯

你是苹果电脑的爱好者吗？你非苹果电脑的产品不用吗？对你来说，苹果电脑的产品就是与众不同，就算其他厂商也推出类似的产品，就算苹果电脑的价位比较高，你依然死忠地“只爱苹果”吗？

如果以上的问题，你的答案都是“Yes！”，相信你也是一个“苹果电脑重度上瘾者”。如同在《信息人·信息事》报道中，曾负责苹果亚太地区软件产品经理的李宗元提到的：尝过“苹果”就会爱上它。

放眼整个IT产业，很难找出像苹果电脑这样充满传奇与故事的案例。它的崇拜者是这样评价苹果电脑的：“不论未来成败与否，就凭这样一个任何事情都呈现得轰轰烈烈、追求完美又充满个性化的公司，它的系列产品与领航者都会名垂青史……”“苹果电脑的创办人乔布斯已经超越个人与公司的形象，而代表了这个世界上完美主义追求者的最高境界。”

为什么这么多人热爱苹果电脑的产品呢？除了它具有设计感的外型，让3C产品不只是产品，更成为家饰、生活配件，甚至引领潮流、带动话题的风向标外，更重要的是，苹果电脑有一位重要的幕后推手——乔布斯。

2007年苹果电脑推出iPhone行动电话，使公司的股票大幅上扬。之后在2008年、2009年陆续推出iPhone 3G与iPhone 3Gs，2010年则发布

了第四代产品iPhone 4，每一次的推出都引起市场上极大的轰动和销售热潮。除iPhone系列之外，2010年，乔布斯再次为苹果迷带来惊喜，他在发表会上宣布苹果电脑将推出首款使用iOS系统的iPad平板电脑，此一举动，无疑又为平板电脑市场带来全新局面。

对乔布斯来说，设计指的是产品“功能”而不是外观。让科技产品简单好用是他的设计理念，因此每一个研发的产品，可能都经历过无数次的“回到原点再来一次”。除此之外，在设计流程上，乔布斯也作了一些调整：他让不同的团队同时参与，而不是一个接一个的线性流程。不计成本地追求完美，这也是苹果电脑杰出设计的秘密。

伟大的产品当然重要，但对乔布斯而言，真正让消费者与众不同的，是他们对产品设计所投注的“热情”。

经济日报曾有篇报道提到，科技网站ZDNet的资深主编狄亚斯说：“不论你爱他或恨他，你都得承认乔布斯拥有极其可观的十年。”他总结乔布斯的成就时说：“苹果在他领导下，以iPod重新定义行动音乐播放器市场，以iPhone震撼手机业，以iTunes动摇零售音乐业，再以OS X改写整个运算事业。”

乔布斯的完美设计，大家有目共睹，但更令人折服的是他的演说，他就像是天生的演说家，台下观众的焦点全部放在他身上，他所说的每句话，都会替苹果电脑推出的产品大大加分，也让苹果迷和投资者愿意掏钱出来。

2009年，我识出版社推出《苹果红了：数位之王苹果电脑的崛起传奇》，引起许多读者的关注，不论是否为苹果迷，都被乔布斯的魅力深深吸引。许多读者认为此书不只是谈苹果电脑，更是一本谈乔布斯营销策略的宝典。在编辑部与作者密切讨论后，我识文化决定在2012年将此书重新包装，更名为《你就是下一个乔布斯：乔布斯改变世界的22个营销策略》，书中归纳出22个Part，每一个Part就是一个营销策略。希望读者可以更明确地感受到乔布斯的营销魅力，并从中了解他是如何改变你我的生活，让我们为了苹果电脑而疯狂的。

搞懂这些营销策略，你也能成为下一个乔布斯！

CONTENTS

第1章 创办人的性格，注定了 苹果的与众不同

是谁创立了苹果电脑？他有怎样的三头六臂？

第一代的苹果电脑长得什么模样？与现在大家熟知的苹果有多大差别？

早在苹果电脑创立之初就拟定了怎样的策略，让苹果电脑与众不同？

1	剖析苹果两大巨头	002
	硅谷狂人：史蒂夫·乔布斯	002
	苹果鬼才：沃兹尼克	005
	另类的思考	010
2	奇才交会时互放的光亮	010
	狂人与鬼才的初次合作	010
	打响成功的第一炮	014
	另类的思考	017

3

逆风中缓步成长.....018

第一次挫折——乔布斯黯然离开苹果 018

乔布斯另起炉灶 019

“我将再起”——乔布斯卷土回“锅” 020

超有力度的武器——iMac问世 022

时势造英雄——苹果公司补强体质再度站起 023

另类的思考 026

4

明星商品出现.....027

推动音乐革命，进军娱乐产业 027

iPhone与iPod Touch Show Time! 035

另类的思考 038

5

找到正确的方向.....040

苹果电脑最聪明的定位：个人电脑 040

反叛者的诞生 042

透明的iMac让图像时代达到尖峰 043

另类的思考 044

6

残酷的完美主义.....045**另类的思考** 046 **苹果启示录** 047

第2章

发展初期的不稳定，引发前途茫茫的严重危机

苹果的发展并非一帆风顺，它曾经遭遇过哪些麻烦？

从销售策略到商品设计，再到领导人自身的哪些问题，让苹果面临严重挑战？

最后，苹果又是怎样恢复鲜嫩可口的模样的？

	1 曲折、辛苦的历程	050
	制造麦金塔电脑引发的争议	050
	Apple III惨败收场	053
	科技狂热者走向市场	057
	另类的思考	059
	2 朝令夕改的潜藏危机	059
	另类的思考	064
	3 从辉煌帝国到窘困处境	064
	遭其他品牌夹杀	064
	情况更加恶化	065
	暂时性矫治	067
	在困境中发展	070
	微软劲敌出现	071

除了微软，苹果还能靠谁呢 072

另类的思考 074

4

隐去光芒，天使背后的乔布斯 075

黑暗面之脾气暴躁的独裁者 075

黑暗面之小气乖戾的阴谋家 077

黑暗面之备受争议的贪婪资本家 077

另类的思考 080

5

这颗苹果是红还是青 081

苹果电脑红的一面 081

苹果电脑青的一面 083

30年苹果梦与路 085

动荡的成长史 087

苹果能否继续与众不同 090

苹果遭遇的挑战：十面埋伏的音乐播放机市场 091

苹果遭遇的挑战：前途未卜的电脑业务 094

苹果遭遇的挑战：iPhone，这场豪赌能成功吗？ 096

iPhone将改变世界 099

另类的思考 101

苹果启示录 101

第3章

不断地应变革新，去除旧习 再创新的傲人高峰

走向衰途的苹果电脑到底该何去何从？

失去创办人的苹果再也没办法展现活力了吗？

绝处逢生的苹果又是怎样找到新的生机的呢？

	1 乔布斯东山再起 106
	我将再起 106
	重组董事会..... 108
	与微软结盟..... 109
	新产品上市..... 110
	终于开始获利 112
	以创造完美为己任..... 113
	狂热的苹果信徒 114
	另类的思考 116
	2 用精心策划的神秘感来促销 116
	挑逗消费者..... 117
	最精彩的演出 118
	从忠诚到狂热..... 119
	另类的思考 122

3	挑战战帖接踵而来	122
	Navio虎视眈眈	124
	RealNetwork芒刺在背	126
	另类的思考	127

4	保持灵活，对抗变局	128
	iPhone冲击波影响世界	130
	苹果iPod让比尔·盖茨大跌眼镜	133
	另类的思考	134

5	从独行侠到敏捷供应链盟主	135
	凡事“以我为准”的心态	136
	转动世界的思维	138
	微软作业系统开发主管要买Mac	142
	苹果的进化	144
	开放的桥梁	146
	成熟的苹果	148
	另类的思考	150

	苹果启示录	150
---	--------------------	------------

第4章

仰赖独特的设计知识，到达无人可及的蓝海

全世界的消费性电子种类与功能已经到达了爆炸性的成长阶段，该怎样才能突破？

又该如何吸引消费者的荷包，造成购买欲望？

别人很难做到的成绩，苹果是怎样达成的？

苹果又是怎样利用设计，到达无人可及的新蓝海的？

	1 重新发明新的产业	154
	iPod大跃进	154
	Mac辟新局	158
	另类的思考	160
	2 乔布斯的美学	161
	没有乔布斯当家时的设计	161
	再度回到未来	164
	美学是唯一坚持	166
	另类的思考	170
	3 圆滑优雅者将征服世界	171
	另类的思考	172
	苹果启示录	174

第5章

与众不同反传统，让苹果公司发光发亮又镀金

为什么乔布斯能够在复杂的商业环境中独树一帜？
难道他没有被孤立或犹豫的时候？
为什么他决定要往一条人少的道路前进？
到底是哪些秘诀，让今日的苹果确立了无可取代的地位？

	1 驾驭更聪明的人	178
	质量比数量更重要.....	178
	影响有影响力的人.....	180
	酷广告最有效.....	182
	另类的思考	187
	2 投入研发经费	188
	培养值得投资的人才.....	188
	少可能代表多.....	192
	微软最后的挑战者.....	194
	另类的思考	201
	3 打破规则，没有人能真正做到	201
	另类的思考	204
	苹果启示录	205

第1章

创办人的性格，注定了苹果的与众不同

是谁创立了苹果电脑？他有怎样的三头六臂？

第一代的苹果电脑长得什么模样？与现在大家熟知的苹果有多大差别？

早在苹果电脑创立之初就拟定了怎样的策略，让苹果电脑与众不同？

1 剖析苹果两大巨头

2 奇才交会时互放的光亮

3 逆风中缓步成长

4 明星商品出现

5 找到正确的方向

6 残酷的完美主义

1

剖析苹果两大巨头

硅谷狂人：史蒂夫·乔布斯

谈到苹果电脑，怎么能够不从它的创办双雄史蒂夫·乔布斯（Steve Paul Jobs）与史蒂夫·沃兹尼克（Steve Wozniak）谈起？通常史蒂夫·乔布斯对外负责媒体公关营销，而史蒂夫·沃兹尼克则负责对内研发工作，他也是苹果电脑的真正发明人。这两位奇才的相遇，开创了苹果电脑不平凡的路途。

无论在多么正式的场合，永远以一身黑色套头衫配牛仔裤LOOK的独行侠史蒂夫·乔布斯，是苹果公司的现任首席执行官（首席执行官）兼创办人之一，同时也是前Pixar动画公司的董事长及首席执行官。乔布斯还是迪斯尼公司的董事会成员和最大个人股东。

诸多显赫的事实证明了史蒂夫·乔布斯为什么能够以特

立独行的个性、锐意创新领导潮流的创举、跌宕起伏的传奇人生经历，以及坚韧而强悍、力挽狂澜的能力，在电脑界和娱乐界建立无可匹敌的影响力，而这般的成绩，却是财富满满的比尔·盖茨都比不上的地方。

一个狂人的诞生必定与其幼年时代的经历有关。

1955年2月24日，史蒂夫·乔布斯出生在美国的旧金山。刚一出世，就被当大学教授的父亲和做颓废派艺术家的母亲无情地抛弃了。值得庆幸的是，一对好心的夫妻收留了这个可怜的孩子。

虽然是养子，但养父母却对他很好，如同对待亲生儿子一般。学生时代的乔布斯成绩十分出众，但聪明的他却也和同龄孩子一样，拥有顽皮、肆无忌惮的特质。他喜欢别出心裁地设计出一些令人啼笑皆非的恶作剧，因为在他心里始终充斥着孤独和焦虑，渴望发现真实的自我。

青少年时期的乔布斯，大多数时间都在寻找自我，也对身边的奇异文化非常感兴趣。

乔布斯曾经在大学辍学后旅行到印度，探索玛哈利希瑜伽的真相。为了寻找自己生存的意义，他试过许多痛苦的甚至是毁灭性的方式，例如原始嘶喊疗法、大麻、迷幻药、各种节食疗法、禁食法。在既有的社会文化里，他寻求着一个

能得到认同的自我，也在寻求一条实现自我价值的途径。

漂泊许久的浪子，终究还是回头了。在1974年，他加入Atari公司设计电子游戏。工作几个月后，他赚了足够的钱，漂洋过海和一个大学同学到印度朝圣，结果发现他们要找的大师已经去世。在这个佛教发源国漫游了几个月后，他忽然顿悟，认为爱迪生对世界的贡献似乎比佛教大师要多得多。

乔布斯与硅谷结缘很早。从小时候起，他的邻居大多就是“硅谷”的元老——惠普公司的职员，在这些人的影响下，他从小就十分迷恋电子学。某个惠普的工程师看他如此的痴迷，就推荐他参加惠普公司的“发现者俱乐部”。

这是一个专门为年轻工程师举办的聚会，每个星期二的晚上在公司的餐厅中举行。就在一次聚会中，乔布斯第一次见到了电脑，也开始对电脑有了一层朦胧的认识。

先前说过，他曾经中断学业，远渡印度寻找生命的答案，回到美国之后，他马上在一家公司找到了设计电脑游戏的工作。

两年后，年仅21岁的乔布斯和26岁的沃兹尼克在乔布斯家的车库里成立了苹果电脑公司。他们开发的苹果Ⅱ电脑具有4K存储器，使用者需要用他们的电视机作为显示器，这就是第一台在市场上经营销售的个人电脑。