



新商业、新媒体与逆袭之路

沈帅波 著



New business
New media
Road to counterattack



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

外借

造世

新商业、新媒体与逆袭之路

沈帅波 著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书采取“理论+实例”的形式编写。作者结合多年的创业及营销经验，毫无保留地分享了商业、媒体及个人成长方面的迭代模式及经验。

本书作者是湃动传媒创始人，是国内较早一批成功的自媒体人，在连锁企业及文化产业有所投资与建树，旗下媒体拥有百万级粉丝规模。

本书既有宏大视角洞察，又有最契合实际的实操方案，内容与时俱进，特别适合广大创业者及职场人参考学习。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目 (CIP) 数据

迭代：新商业，新媒体与逆袭之路 / 沈帅波著. —北京：电子工业出版社，2018.6

ISBN 978-7-121-34131-1

I . ①迭… II . ①沈… III . ①商业模式—研究 IV . ①F71

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 087131 号

策划编辑：张慧敏

责任编辑：牛 勇

印 刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：880×1230 1/32 印张：9 字数：242 千字

版 次：2018 年 6 月第 1 版

印 次：2018 年 6 月第 1 次印刷

定 价：59.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：010-51260888-819，faq@phei.com.cn。

自序

我们又踩在了一个时代的节点上，唯有迭代方可生存

苏联剧变前夕

1989年，叶利钦访美，参观了一个美国超市，当他看到琳琅满目的商品，以及各种肤色的人们来来去去时，内心深处产生了巨大的波澜。随后他在自己的专车上放声大哭。

1991年苏联解体，这是二战之后最大的世界格局变化。冷战结束，全球化大浪潮开启。叶利钦就任俄罗斯首任总统，并对俄罗斯采取了休克疗法，但导致经济崩溃。1999年年底，在千禧年到来之前，叶利钦突然宣布辞职，“我要求你们的原谅。原谅我们分享的许多梦想没有变成事实。”

迄今，叶利钦依然是学界饱受争议的人。他站在了那个时代节点之上，但并没有成功地挽狂澜于既倒。当然，是非成败就交给后人来评说吧。

1989年美国超市那一幕出自《叶利钦传记》。这段文字深深刺激到我。一个国家只有迭代，才能屹立。

差不多时间点上，1992年，邓公南巡讲话，国内开启了1978年后改革开放的新一轮高潮。

我们又踩在了一个时代的节点上

2018年的春天，关于上海错过互联网时代的话题“刷屏”了。恰好是邓公南巡那一年，上海开启了复兴之路。

1992—2018年，二十六年弹指一挥间。如今，坐落于陆家嘴最高的二十七栋楼里的企业，平均每一栋楼每年上缴国税10亿元。这笔钱超过很多小城市一年所有的税收。本质上来说，上海早已不是草根创业的天堂。1940年之后，上海就已经不再是创业圣地了；同样的，伦敦是全球信用级别最高的城市，是“大鳄”们资产配置重仓的地方，但是伦敦也不是创业的圣地。换句话说：不可能每个城市都兼具成熟的制度、契约精神和野蛮生长力和创新力。上海所拥有的，也限制了它。

从宏观经济的角度来看，凯恩斯主义确实在资本主义初期是极度有效的，伴随而来的大发展是显而易见的，但是其效率随着金钱的不流动而递减。这或许就是上海的问题之一，亦是中国众多先发展起来的城市的问题。社会之发展亦需要模式之迭代。

时代所至之处，无人幸免

最近看到一段话：

我们又踩在这样一个时代节点上：精英和普通人的分化在加剧，有意识的人拼命往前跑，无意识的人还停留在原地。

世间哪有铁饭碗？“靠山”，山会倒。对于大多数普通人而言，你所能依靠的只有你自己。这一轮国企改革已经开始走向纵深处。

黄金年代永远在身后

无人能够改变，时代的火车一直往前开，拉着那些愿意的，拖着那些不愿意的。而所有的机遇都伴随着危机；所有的危机亦伴随着机遇。

微信、支付宝支付使得星巴克的人均排队时长减少 20 秒，星巴克的社交小程序“星巴克用星说”每个月给星巴克额外增加 2000 万元以上的营业额。

而移动支付第一个“打死”了谁呢？据说，银行指定的运钞车公司都濒临倒闭了，大量裁员，因为钱直接绕过了他们，不需要运输了。他们什么都没有做错，就已经输掉了。

出版界的朋友告诉我：全国每个月上市 20000 种新书，其中只有不到 200 种能够上图书网站的推荐，不到 20 种能够卖过单本 10 万册。另一方面，电子书迎来了它在中国历史上的第一个春天，而在 10 年前，根本没有人会为电子虚拟读物付费。

2016 年 1 月 10 日，美国亚马逊付费下载次数是 106 万，其中 14% 是按月付费下载。这个数字，在中国很快就会变成一个微不足道的数字。所以，这是图书的好时代吗？我想是的，主要看用什么方式了。

对于很多人来说这是黄金时代，对于另一些人黄金时代已经过去了。只有迭代的人才配拥有黄金时代。

大时代啊大时代

这个时代依然是迷人的，虽然有时候很残忍。

我们坚定地看好这个时代。抓紧时间投入到新兴产业中，投入到传统产业改造中，深入研究供需关系新平衡，深入洞察时代的机遇。

环保、医疗、养老、资产管理、文娱、服务业、芯片制造、媒体，都有很多企业迎来了最好的时代，融资额甚至是整个行业的 80%。

投入、投时间、投资源。“淘金”也好，“卖水”也好，一定要把自己嵌入到新一轮分工中。

综上，这个时代的节点有几大特征：

传统意义上的资产累积方式正在式微。

传统意义上的生产模式正在崩塌。

传统意义上的兜底线即将消失。

结构性巨变可能是在一瞬间出现。

而全新的红利正在以隐秘的方式出现。

全新的成长方式正在弯道超车。

你一生的努力可能不如节点上的一个选择。

唯有思维迭代，方可制胜。

于个人：足够聪明，但没有足够高的视野，就会成为困兽。

往回看，都是错过；往前看，一团迷雾。只有此刻开始登山，

才能看到那心中的“珠穆朗玛”。

中国日渐庞大的中产群体最大的问题就是在于：足够有知识，足够聪明，但是亦被过往的小成绩所困，被眼下的舒适所困，裹足不前，又不满足于现状。这个差值叫作抑郁与焦虑。

但是批判是无用的。人的自我超越，归根结底是与人性的弱点做斗争。

我得出的一些经验是：既然决定，就不要回头；既然下注，就先做好输的准备。不要患得患失。

我见过太多聪明人，最终不过尔尔。无外乎，自我认知太高，没有合作、契约精神，不懂吃亏，抓小放大。反而是那些并非顶级聪明的人，谦逊、坚定、有耐力、日积跬步、心有大海、纵横捭阖。

无疑，我们又踩在了一个时代的节点。

向上，可以通往梦里的天堂。

向下，亦可以慢慢沉沦至悄无声息。

公元1279年3月19日（南宋祥兴二年二月初六），由张世杰、陆秀夫领导的崖山海战大败，大宋灭亡。

公元1643年，孙传庭战死于潼关，史书记载：传庭死，而明亡矣。

有一些人，曾用命去守住一些气节和家国情怀。相比之下，我们小小的失去和风险又算什么？

我一直觉得，人应当留一点韧劲和赌性，才没有白活一场。

最后附上一首《历史的天空》的歌词：

黯淡了刀光剑影，远去了鼓角铮鸣
眼前飞扬着一个个，鲜活的面容
淹没了黄尘古道，荒芜了烽火边城
岁月啊，你带不走，那一串串熟悉的姓名
兴亡谁人定啊，盛衰岂无凭啊
一夜风云散啊，变幻了时空
聚散皆是缘啊，离合总关情啊
担当生前事啊，何计身后评
长江有意化作泪，长江有情起歌声
历史的天空闪烁几颗星
人间一股英雄气，在驰骋纵横

沈帅波

前言

懵懂少年时，写作常怀着的是“一鸣惊人天下知”的壮志与野心。

青春少年时，写作常怀着的是“为赋新词强说愁”，怀着的是白衣少年与红裙少女的浪漫幻想。

少年初长成时，自以为一支笔可以征服世界。

其实一切破碎之日，才是少年长成之日。

读书破万卷，下笔不一定有神。不见一些生死疲劳，不见一些恩怨情仇，不亲自奏响一曲挽歌，吹响一支号角，是写不出好文字的。

“念想”这事，一旦在心底埋下了种子，便会生根发芽，即使一时被困，也会随时会冒出来。所以，过往之生活一直在积累素材，积累一些洞察。多年前，我刚开始写长文时，我的阿姨曾送我一句话，她说：如今虽仍显稚嫩，但星星之火可以燎原。

认识慧敏老师五年了，从她第一次发出邀约迄今，数次提笔，数次放下。感谢她的宽容和耐心。

在我心中，出书是一件严肃的事情，若没有足够的准备与积

淀，那与其说是作品，不如说是垃圾。我有一个直观的标准来衡量之，那便是：有朝一日，我可以把它拿给自己的子看，而不感到害臊。

五年间，经历一些悲欢离合，经历了一些成功与光荣，破碎过一些梦想与期待。第一次开公司，不小心上了中央电视台。第二家实业公司一路顺风。做成了百万“大V”，写过几十篇千万级阅读量的文章。当然，也亏过钱，失败过。

恍然如梦，五年时间弹指一挥间。从前，我以为自己是孙悟空，什么都可以。后来我觉得自己是猪八戒，为太多东西所困。其实，每一个人都是这样。或许，我们还是沙僧，一生都用来寻觅那个被打碎的琉璃盏。

这本书，我想分享关于这个时代的思考与洞察、妥协与抗争。关于商业，关于媒体，关于个人认知，关于爱。你可以看到在如战场般的商场上获得的经验与教训，那些用钱堆出来的教训。

和你分享我做互联网、新媒体、电商的心得。亦与你分享实业之维艰、生意之凶险。

亦与你分享爱恨情仇，分享那些亲身经历、口口相传的往事。

在整理和撰写这本书时，我也全面复盘了过往的思考，让我获得了一次非常宝贵的梳理机会。

在翻阅三年前的资料时，甚至发现当时采访的那家公司已经不存在了，或者早已转型成了另一个模样，这也让我更为敬畏。我常常思考，我所写的到底有多少经得起推敲，经得起时间的考验。

同样，很多所谓的金科玉律都已经崩溃，这个时代的变化快

得惊人，这也是我们为什么要保持学习和迭代的原因。

在本书撰写之际，我对慧敏老师说：我们来个十年之约。十年后，我若经商成功，就写一本自传。十年后，我若默默无闻，便化名写一本小说，把这些年的经历印成文字，留给大家娱乐。

当然，这些都是后话。希望先由这本书开始，开启我们的十年之约。只要它能够帮助读者哪怕是一点点，这便是它存在的意义。

我亦希望，它于再版之际，可以收到你的建议和补充。

我相信，这本书将拥有生命，超越纸张或是电子文档，变成你我之间的连接。

我爱这个世界。

读者可添加我的个人微信反馈意见，备注：读者。



读者服务

轻松注册成为博文视点社区用户 (www.broadview.com.cn),
扫码直达本书页面。

- **提交勘误**：您对书中内容的修改意见可在 提交勘误 处提交，若被采纳，将获赠博文视点社区积分（在您购买电子书时，积分可用来抵扣相应金额）。
- **交流互动**：在页面下方 读者评论 处留下您的疑问或观点，与我们和其他读者一同学习交流。

页面入口：<http://www.broadview.com.cn/34131>



目录

第1篇 新商业 / 001

第1章 商业环境在迭代 / 002

1988—2018年，每逢“8”都发生了哪些影响迄今的事件 / 002

历史新格局下的新变革与旧教训 / 007

1979—2017年，大江大海 / 012

2018中国经济宏观趋势分析 / 015

人口决定了商业的一切 / 020

第2章 生意逻辑在迭代 / 026

供大于求的时代到来了，我们该怎么做生意 / 026

这一轮“内容生意”的盲点、误区和机会点 / 028

曲线才是一切事业的常态 / 031

后电子商务时代的新趋势、新格局 / 035

生意的不同内核 / 039

做品牌的逻辑彻底被改变了 / 044

第3章 消费习惯在迭代 / 049

中产阶层和新穷人阶层的出现 / 049

消费升级可能就是一个巨大的谎言和泡沫 / 057

消费者的结构彻底改变了 / 061

比起纯实物的消费升级，体验经济更值得关注 / 064

第2篇 新媒体 / 071

第4章 媒体的迭代之路 / 072

某些企业的新媒体为什么一直做不起来 / 072

媒体市场永远没有饱和，只有再分配 / 075

如何在越来越难的新媒体中逆流而上 / 078

七年新媒体“老司机”的反思：有的终将逝去 / 083

后自媒体时代的逻辑 / 088

第5章 营销套路在迭代 / 097

营销的底线：不作恶与要创新 / 097

为什么大多数创业公司的营销都是失败的 / 101

某些隐藏的特质，才是成就营销人的核心素养 / 105

市场营销的起源与误区 / 108

营销的多维平行世界出现了 / 115

第6章 永远的内容和流量 / 123

内容创业，洗牌全面开始 / 123

知识付费充满着美好的幻觉 / 127

知识付费之“明修栈道，暗度陈仓” / 129

新媒体生意的侧面与背面战场 / 132

流量未死，只是需要更好地驾驭 / 136

我所理解的小程序 / 139

第7章 新媒体人实操干货 / 143

炼成“大号”的关键步骤 / 143

炼成“大号”的核心思维 / 150

为产品注入生命力的五种方式 / 170

品牌的五个改变与做品牌的十五个方法 / 177

第3篇 认知升级 / 191

第8章 创业无问西东 / 192

忘掉创业，好好做生意 / 192

创业的终极：立德，立言，无问西东 / 195

小老板们的正面与侧面 / 198

我的事业观：青山不改，绿水长流 / 202

创业后逐渐颠覆的传统观念有哪些 / 204

没有亏过钱的创业者，不足以谈人生 / 207

第9章 找到那颗初心 / 210

你和真正的互联网人差在哪里 / 210

守住你对做事本身的热爱与尊重 / 213

什么才是真正的原始资本积累 / 217

积累人生的复利，是你唯一翻盘的机会 / 219

永远不要丢失你的凌云壮志 / 223

最无用莫过于“如果当初”，最及时莫过于“此刻起” / 226

也许，你会失去比房子更重要的东西 / 229

第 10 章 成长永无止境 / 234

这个时代怎么发财致富 / 234

关于认知，不是读几本书就能提升的 / 239

不是长大以后交不到真朋友，而是你自己不值得被交往 / 242

是不是暮气沉沉的伪中年，和枸杞无关 / 244

关于读书的三十条建议 / 247

年轻的时候该做的事情就是好好赚钱 / 261

值得敬佩的人，从来都是极其苛刻地要求自己 / 264

对世界说，我不甘心 / 266

后记 / 270