

互联网

新思维



互联网新思维

赵斌 许苏 编著



金盾出版社

内 容 提 要

本书共分三篇:网络营销篇,产品设计与创业篇,互联网世界行业分析篇。各篇内设若干章节,多角度、详细介绍了传统互联网和移动互联网的异同、各自的功能,并对互联网世界的现状与发展趋势作出了中肯的分析,对互联网创业及其需要注意的事项给出了具有价值的提示。该书是当今互联网时代大众的必读书。

图书在版编目(CIP)数据

互联网新思维/赵斌,许苏编著. —北京:金盾出版社,2015.1
ISBN 978-7-5082-9834-4

I. ①互… II. ①赵…②许… III. ①互联网络—基本知识 IV. ①TP393.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 280152 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京印刷一厂

正文印刷:北京军迪印刷有限责任公司

装订:兴浩装订厂

各地新华书店经销

开本:787×1092 1/16 印张:14.25 字数:220 千字

2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~4 000 册 定价:35.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

自序

我是谁？

官方版本：赵斌，80后巨蟹座IT老民工，非著名软件产品经理，质量保证专家，网络运营专家，现为顶点网络合伙人兼司机。

主要著作：《软件测试技术经典教程》《SQL Server2008应用开发案例解析》。

个人主页：<http://zhaobin12345.renhe.cn/>，Q：279714341

草根版本：大家好，我是本书作者赵斌，我的老家在黑龙江，在哈尔滨学了4年的计算机专业，毕业后来到北京做了一枚北漂（庆幸赶在08年前把房子买了），做过硬件测试，软件测试，项目经理，北大青鸟的金牌讲师（北大青鸟遍地是金牌讲师），自己开了1年的IT培训班（赚了10万元），最近3年网站运营推广工作做得多些。

在软件外包项目中经常扮演着乙方苦力角色，一直有做自己软件产品来改变世界的情结，但由于口才欠佳，至今没有忽悠到钱多人傻的投资者。

在学员们的眼里我是IT白领一族，在土豪金领眼里我就是一IT鸟丝男。

关于书名

本书原定名为《互联网潜规则》，但出版社不同意这个书名，结果就改成了《互联网新思维》，似有些名不符实。尽管如此，

还是想说几句。其实，一提到潜规则，大家一般都会会心一笑，比如现在社会上的潜规则，名演员想上戏就要和导演来往，这个很普遍。但是还有很多规则是正面的，中性的，人在什么地方，就要受什么地方规则的修理，在大学待着，就受考试规则的修理；在社会上待着，就受绩效规则的修理；自己当老板，就要受市场竞争规则的修理；当然，我说的这些规则不一定是成文的规定。

互联网这个行业，也有各种各样的隐形游戏规则，外行可能会不理解或者忽略这些规则，但这些规则的确实实在在影响着我们的学习、工作、生活乃至创业……互联网发展的短短二十年，已经深刻地改变了几乎所有人的生活和工作方式，人们在享受互联网信息技术带来便利的同时，也会产生各种各样的烦恼和困惑，举例说明：

行业版：天猫双十一号称有 300 多亿的成交额，你知道这里面有多少刷单的水分？

电子商务到底是创造就业还是扼杀就业，为什么有号称 80% 的淘宝中小卖家都是勉强维持，甚至是亏损？

把搜索引擎的 logo 去掉，你能知道搜索结果是 baidu，搜狗还是 360？那为什么 baidu 一年赚上百亿，邓亚萍的即刻搜索 2 年却赔 20 个亿？

三大门户的新闻系统一直免费，他们到底靠什么盈利？

传统的报纸、杂志、电视、电台、出版社会不会消亡？

草根版：为什么一天不上网不摸手机就感觉和世界失去了联系，每天的新闻信息对你真的那么重要？

为什么看起来毫不起眼的甚至令人反感的人能一夜之间成为网络红人，为什么是他不是你？

为什么每天看新闻联播觉得世界好美好，看网络评论又觉得世界好黑暗？

为什么姚晨的微博粉丝 4000 万，自己的粉丝才个位数？
为什么有的电影、电视剧，网上骂的越厉害，票房越好？
十年后，二十年后，五十年后的手机会发展成什么样子？
如何能够在网络世界留下自己的传记和传奇？

网络营销版：为什么有的公司建了网站，开了网店、微博、微信，可营业额、利润仍然不见起色？

百度的竞价排名点 1 次就 3 毛到 9 毛，到底要不要做啊？
天猫、淘宝、京东、阿里巴巴……应该选择什么平台开店？
企业的产品到底应在哪些媒体上投广告：电视，平面媒体，户外媒体还是网络？

十年前花 1000 万在电视上能砸出 1 个品牌，现在呢？互联网上投放广告有哪些规律可循？

IT 产品设计人员版：为什么微博，微信在上线几个月内就能积累二三个亿的用户，你设计开发的产品却无人问津？

如何能像乔布斯那样设计出颠覆性，改变世界的 IT 产品？
360 产品宣称永久免费，为什么他的市值一直很高，而一直收费的瑞星、金山毒霸活的却很艰难？

同样是及时通信软件，起点也差不多，MSN 和 QQ 比产品设计到底差在哪里？

为什么搞手机 app 开发赚钱，搞运营却不赚钱？

.....

问题就不一一列举了，相信每位读者或多或少都有上述的疑问和困惑。这本书的目的就是，帮助大家解决这些问题，相信诸位读完后心中一定会有答案的。

阅读本书，你将更深刻的理解网络时代的生活、工作和营销特点，更好地经营个人 / 企业 / 产品的品牌，做一个信息时代的网络达人。

目 录

第 1 篇 网络营销篇——互联网颠覆传统营销规则 /1

第 1 章 网络营销理念 /2

- 问题 1: 什么是鱼塘理论 (快鱼理论)——最短时间圈最多的鱼 /2
- 问题 2: 什么是漏斗理论——增大漏斗口, 提高客户转化 /3
- 问题 3: 什么是三情理论——情绪, 情感, 情欲 /4
- 问题 4: 什么是网络世界的马太效应和长尾理论——强者越强, 弱者越弱, 赢者通吃 /5
- 问题 5: 大树底下好乘凉, 还是大树底下寸草不生 /6
- 问题 6: 向老母鸡可以学习什么 /6

第 2 章 网络营销原则 /8

- 问题 1: 网络营销与传统营销比较有什么好处 /8
- 问题 2: 为什么说很多传统的营销手段已经过时 /10
- 问题 3: 王老吉真的能降火吗——如何在互联网上做好品牌聚焦, 差异化 /12
- 问题 4: 我要上春晚→春晚→我上春晚了: 如何做到宣传推广的可持续性 /15
- 问题 5: 为什么搜索广告比社区广告的成交率大 /16
- 问题 6: 什么是主动传播和被动传播 /17
- 问题 7: 社区广告投放应该参考哪些因素 /18
- 问题 8: 是对 100 万个人喊 1 次话, 还是对 10 万个人喊 100 次话 /18
- 问题 9: 三四线城市网友上网习惯有哪些 /19
- 问题 10: 史上最全的网络促销手段 /20
- 问题 11: 如何通过讲故事做好网络营销 /25

第 3 章 网络营销基础概念 /27

- 问题 1: 什么是访问网站的 IP 数、PV 数 /27

- 问题 2: 什么是网站的外链、内链 /27
- 问题 3: 增加网站外链有哪些常用方法 /28
- 问题 4: 什么是搜索引擎优化 (SEO) /29
- 问题 5: 什么是搜索关键词 /31
- 问题 6: 什么是网站的 PR 值 /31
- 问题 7: 什么是 Alexa 排名 /32
- 问题 8: 如何查看网站的 PR 值、Alex 排名、外链数 /34
- 问题 9: 什么是 ICP/35
- 问题 10: 什么是 HTML5/35
- 问题 11: 什么是云计算 /36
- 问题 12: 什么是大数据 /38
- 问题 13: 什么是威客 /40

第 2 篇 产品设计 & 创业篇 /41

第 1 章 产品设计现象分析 /42

- 问题 1: 360 产品宣称永久免费, 为什么他的市值一直很高, 而一直收费的瑞星、金山毒霸活的却很艰难 /42
- 问题 2: MSN 大败局 – 同样是及时通信软件, 起点也差不多, MSN 和 QQ 比产品设计到底差在哪里 /43
- 问题 3: 互联网行业的生态系统是什么样子 /48

第 2 章 产品设计原则 /51

- 问题 1: 为什么说产品是 1, 其他是 0/51
- 问题 2: 什么叫做产品生命周期 /52
- 问题 3: 什么是产品设计五原则——新大快好省 /53
- 问题 4: 产品设计的简约之美 /56
- 问题 5: 常见的软件产品开发模型有哪些, 哪种模型最适合互联网产品研发 /56
- 问题 6: 什么叫做产品的 redesign/59
- 问题 7: 什么是产品设计的缺陷美 /60

第3章 乔布斯带给我们的33条产品法则 /61

第4章 互联网创业——宁当创业狼，不当打工狗 /75

- 问题 1: 创业什么地方最吸引你 /75
- 问题 2: 常用创业投资社区网站有哪些 /75
- 问题 3: 如何包装制作成功率高的项目商业计划书 /76
- 问题 4: 现在做互联网创业有哪些新的机会和方向 /83
- 问题 5: 给想创业的朋友的忠告 /83
- 问题 6: 互联网创业有哪些生死禁忌 /84

第3篇 互联网世界行业分析篇 /89

第1章 电商，看上去很美 /90

- 问题 1: 什么是 C2C、B2B、B2C、O2O、OAO、C2B、P2P、SoLoMo /90
- 问题 2: 什么是团购、秒杀、闪购 /93
- 问题 3: 为什么到 2013 年京东商城一直不盈利，仍有投资机构挤破脑袋送钱给他们烧 /94
- 问题 4: 电子商务公司目前的主要类型有哪些 /95
- 问题 5: 移动互联网时代有哪些新的电商模式 /96
- 问题 6: 凡客是如何做好移动电商的 /97
- 问题 7: 为什么现阶段做生鲜电商、食品电商难以盈利 /98
- 问题 8: 农产品电商，“馅饼”还是“陷阱” /99
- 问题 9: 想做电子商务方面的创业，有机会吗 /101
- 问题 10: 为什么说移动支付有上千亿的市场前景，未来纸币会消失吗 /102
- 问题 11: 马云和王健林打赌谁会赢，未来商场会消失吗 /102
- 问题 12: 马云真的能革银行的命吗，未来银行储蓄点会消失吗 /104
- 问题 13: 天猫、淘宝、京东、阿里巴巴……应该选择什么平台开店 /105
- 问题 14: 为什么别人的淘宝店很快就能达到 1 个皇冠，自己的却迟迟上不去 /106
- 问题 15: 淘宝店、京东店、独立商城如何推广 /107
- 问题 16: 电子商务是促进就业还是扼杀就业？电子商务的发展谁受益，谁倒霉 /108
- 问题 17: 什么是 O2M，和 O2O 有什么区别 /109

第2章 搜索——大数据时代入口 /112

- 问题 1: 为什么在桌面互联网时代同样是 .com, 有的网站一直赔钱, 无人问津, 百度市值可以达到上千亿 /112
- 问题 2: 早期有几百家做搜索的公司, 为什么百度成为老大 /114
- 问题 3: 为什么 360 搜索刚上线两个月, 就抢占了 PC 搜索市场 10% 的份额 /115
- 问题 4: 为什么邓亚萍的即刻搜索团队两年赔 20 个亿 /117
- 问题 5: 什么是垂直分类搜索, 有什么利弊 /118
- 问题 6: 移动互联网时代搜索重要性会下降吗 /118
- 问题 7: 移动互联网时代有哪些新的搜索形式 /119
- 问题 8: 什么是 google now?google now 会是未来搜索之王吗 /121
- 问题 9: 百度的竞价排名点 1 次就 3 毛到 9 毛, 到底要不要做啊 /123

第3章 手机——移动互联网入口 /124

- 问题 1: 2013 年哪些手机 APP 下载量最多, 谁能拿到移动互联网的坐票 /125
- 问题 2: 手机 APP 用的人多, 盈利能力就越强吗, 用户价值和商业价值成正比吗 /127
- 问题 3: 什么是 LBS/128
- 问题 4: 未来手机会取代电脑吗 /130
- 问题 4: 手机应用商店上百万个 APP, 每天几千个新的 APP, 你开发的 APP 如何脱颖而出 /130
- 问题 5: 移动支付的安全如何保证, 手机丢了怎么办 /132
- 问题 6: 手机 APP 有哪些赚钱模式呢 /132
- 问题 7: 什么是决定手机 APP 命运的 5 秒钟 /134
- 问题 8: 小米手机有哪些成功的创新经验 /134
- 问题 9: 现在互联网行业都被 70 后的大佬把持着, 移动互联网时代 80 后 90 后创业者有哪些机会 /137
- 问题 10: 现在手机已经有了视觉和听觉的功能了, 未来会有嗅觉、触觉和思想功能吗 /139
- 问题 11: 10 年, 20 年, 50 年后的手机会是什么样子 /140

第4章 信息提供商——信息商干不过渠道商 /144

问题 1: 为什么说信息商干不过渠道商 /144

问题 2: 搜狐, 新浪, 网易三大门户的网站都是免费阅读的, 他们到底靠什么盈利 /145

问题 2: 另外我再开发一套新闻系统有戏吗 /145

问题 3: 为什么一天不上网不摸手机就感觉和世界失去了联系, 每天的新闻信息真的那么重要 /146

问题 4: 为什么总是偏好负面信息 /148

问题 5: 为什么每天看新闻联播觉得世界好美好, 看网络评论又觉得世界好黑暗, 谁在为网络戾气“添油加柴” /149

问题 6: 为什么网络负面信息、网络游戏对男孩的影响更大 /151

问题 7: 什么是 UGC/152

问题 8: 社交网络时代用户有哪些常见变态行为 /153

问题 9: 为什么博客不火, 微博火; 碎片化阅读的时代人们的思维有什么特点 /157

问题 10: 为什么姚晨的微博粉丝 4000 万, 自己的粉丝才个位数 /157

问题 11: 微博微信大 PK, 谁是未来社交之王 /159

问题 12: 什么是轻博客 /161

问题 13: 微信与智能家居有哪些结合点 /162

第5章 娱乐(社交, 阅读, 音乐, 视频, 游戏) /163

问题 1: 移动阅读的利与弊 /163

问题 2: “多屏合一”“三网融合”时代, 用户会有哪些行为特点 /164

问题 3: 互联网游戏发展趋势有哪些 /166

问题 4: 什么是增强现实游戏 /167

问题 5: 智能电视未来有哪些发展趋势 /167

问题 6: 目前有哪些可穿戴智能设备, 可穿戴设备会成为移动互联网的主流吗 /168

问题 7: 车联网未来前景如何 /170

第6章 媒体——传统媒体 10 年内消亡 /172

问题 1: 为什么说传统媒体 10 年内消亡 /172

问题 2: 什么是现代媒体的三分天下 /173

问题 3: 为什么说过去一个事件毁掉一个企业, 现在一个事件毁掉一个行业 /174

问题 4: 什么是自媒体, 如何经营好自媒体 /175

问题 5: 你的产品到底应该在哪些媒体上投广告? 电视、平面媒体、户外媒体还是网络 /176

附录

之一: 媒体访谈演讲实录及顶级网络营销方案 /177

之二: 赵斌谈互联网 /194

之三: 中国 17 家创业公司的失败史 /204

第 / 篇

网络营销篇

——互联网颠覆传统
营销规则

第1章 网络营销理念

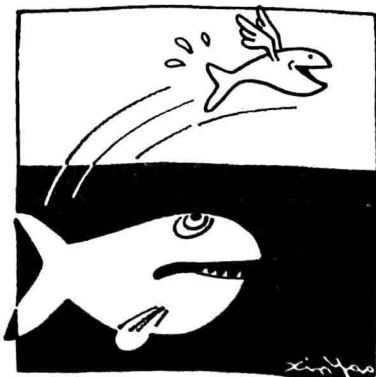


问题1：什么是鱼塘理论（快鱼理论）——最短时间圈最多的鱼

做互联网公司就像建鱼塘一样，比的是谁能在最短的时间内圈最多的鱼，而鱼是有限的（排除5岁以下婴幼儿，70岁以上老人，全国最多就10多亿网民），一条鱼游进了别人的鱼塘，游进你的鱼塘的时间和机会就会变少，而且鱼在一个环境时间长了就会产生惰性，不愿意离开已经适应的环境（也就是用户使用习惯的问题，看新闻习惯用搜狐，新浪，对别的新闻系统也就不感兴趣了）。

因此，需要在最短的时间内不断地投钱扩建鱼塘，丰富鱼塘的生态系统，才能在留住老鱼的同时，吸引更多的新鱼入驻，否则只能慢慢变成一潭死水，逐渐干涸。

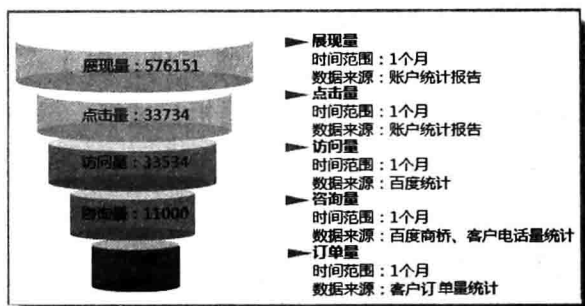
在互联网行业，还有一句话，叫



快鱼吃慢鱼，比的是谁适应市场，推出新产品的效率更高，能力更强；最好的方式就是小规模开发，推向市场试水，快速试错，快速迭代，很多优秀的互联网公司采用的都是这种开发和运作模式，最可怕的情况就是闭门造成好几年，推向市场消费者不买账。

问题2：什么是漏斗理论——增大漏斗口，提高客户转化

网站就像一个大漏斗，访问的用户多，实际产生最终交易的少，比如每天有1万人访问你的网站，这其中可能有1000个人注册为你的正式会员，其中又有500个人成为你网站的活跃用户，这500个人中可能有100个人成为你的潜在客户，最终能形成几十个收费客户，结果就已经相当不错了。



因此要想提高网站运营效率，增加收入，就要想办法扩大漏斗的入口，同时还要尽量减少各个环节用户的流失。当然，如果能把漏斗型变成圆柱型就更理想了。

扩大漏斗入口的办法 - 网络推广，增加网站流量

减少用户流失，提高客户转化办法 - 把各个页面，各个环节的用户体验做好，傻瓜式操作，引导用户消费

同时，还要积极引导已经发生购买行为的顾客通过各种新媒体进行口碑营销，做好口碑营销和二次传播的工作。

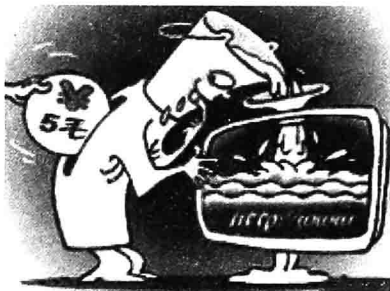


问题3：什么是三情理论——情绪，情感，情欲

所谓三情理论，是互联网网络推手、水军进行事件营销、话题炒作的常用手段的概括总结，即情绪，情感，情欲。

事件本身可能是真实的，感人的，但被商业机构或个人用作商业利益的诉求上，或者味道就变了。

情绪——夸大制作各种标题党式负面新闻信息，激发网友的负面情绪，增加网站、文章的点击量和传播力，常用题材如仇富，贪腐，富二代，宝马车，拜金女，炫富女，强拆，城管，暴力执法，食品安全，欺负弱势群体，虐待小动物等。



情感——发布感动人心的文章信息，激发网友的同情，共鸣，增加网站的点击量、微博的传播力，常用题材如自然灾害救助，重大疾病求助，流浪小动物救助等。

情欲——这个就不用说了吧，成年人都懂得，哪家大的门户网站敢说自己的服务器上没有色情或者与色情擦边的图片、文章？打开有些门户新闻网站的图片库，映入眼帘的都是各国美女的各种暴露图片，虽然说食色，性也，但不能不考虑到对我们国家未来一代青少年身心健康的影响。



问题 4：什么是网络世界的马太效应和长尾理论——强者越强，弱者越弱，赢者通吃

马太效应（Matthew Effect），指强者愈强、弱者愈弱的现象，广泛应用于社会心理学、教育、金融以及科学等众多领域。其名字来自圣经《新约·马太福音》中的一则寓言：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”

圣经《新约·马太福音》中的这则寓言说：从前，一个国王要出门远行，临行前叫了仆人来，把他的家业交给他们，依照各人的才干给他们银子。一个给了五千，一个给了二千，一个给了一千，就出发了。那领五千的，把钱拿去做买卖，另外赚了五千。那领二千的，也照样另赚了二千。但那领一千的，去掘开地，把主人的银子埋了。过了许久，国王远行回来，和他们算账。那领五千银子的，又带着那另外的五千来，说：“主阿，你交给我五千银子，请看，我又赚了五千。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心，我把许多事派你管理。可以进来享受你主人的快乐。”那领二千的也来说：“主阿，你交给我二千银子，请看，我又赚了二千。”主人说：“好，你这又良善又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心，我把许多事派你管理。可以进来享受你主人的快乐。”

那领一千的，也来说：“主阿，我知道你是严厉的人，没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。我就害怕，去把你的一千银子埋藏在地里。请看，你的原银在这里。”主人回答说：“你这又恶又懒的仆人，你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛，就当把我的银子放给兑换银钱的人，到我来的时候，可以连本带利收回。”

