

转折点：移动互联网时代的商业法则



[转折点：移动互联网时代的商业法则_下载链接1](#)

著者:许维 著

[转折点：移动互联网时代的商业法则_下载链接1](#)

标签

评论

公众号里作者自荐的书，当年用心汇总了信息。我买迟了，现在信息更新太快

这本书不错，少了很多纯概念的内容多了很多实际操作，适合有基础的人看

看上去不错，还没来得及读，活动太多，明降暗升很难真正买到便宜的

观点比较好，看起来也不算乏味，算是同类型中可以的了。

估计是书从库房出来时没有整理，脏脏的封面就直接包装了！其他都很好！

如果不是钻石用户有包邮券肯定不在京东买。加邮费的价格实在贵

买了好久，还没看，来补评个，速度快的

非常不错，跟我年龄差不多，不过我也有这样的想法，可是80后实施起来有点难，贵在坚持！

书是没问题，可能我是公司要，买的太多，寄来的有些脏，没擦。

200-100元券再加上2个满200减100活动最后满400减300不错不错

好书，值得拥有。多看点这些书，免得被时代淘汰了。

送货很快，印刷也很好，很喜欢。

看完发到朋友圈，推荐给朋友读

这次是在这么多年来在京东买书中送货速度最慢的一次，从下单到收货整整一个星期，原本以为上周日就能拿到的，结果本周五上午才到，只能让人代收，这本书基本还算是2014年的，不算太老旧吧，反正看看，不知道有没有什么收获，当然因为有活动200-100，价格方面是没了的说了，现在的书太不值钱啊

工作的孩子伤不起。。。又在买书了

很不错的一本书，思维启示非常好

明道副总裁许维的新作，通俗易懂、娓娓道来讲述了转折点。

我在想这些书以后，能留下当藏书的，有多少本

阅读时候受益匪浅，值得推荐！

很好，性价比很好高，100-50活动买的。。。。

非常棒的一本书，内容实在，很受用。

送朋友的，朋友很喜欢。

还不错可以看看！蛮有意思的！

作者的随感，内容还好，外行读读也不错。

这个产品还可以啊，试一下。

转折点，企业的转型方向。

内容新颖，学到了不少新观点

很好很好。帮别人买的，看了说挺好

细而不柴 白而不腻

看过之后来评价，挺好的，推荐

质量好，价格实在，值得推荐

为了了解互联网买的，后来没怎么看

许维很文艺，天下网商的功底对本书很有用。明道的案例很实用

书的质量还可以，价格不算优惠

一次不错的购物体验，下次还来买，发货神速

帮别人买的 自己没看 很满意

不错的东西，很是喜欢，下次还要买

非常好的书，已入我的私人书库。

还没看，但看了目录介绍，感觉意思

京东很不错，太给力了，支持一把。

书籍还是需要自己好好读的

不错的东西，很好的购物体验，信赖京东

书不错噢！小贵！啊啊啊啊！

不错，主要是觉得方便。

还可以的书，还没看这本，

书籍是人类进步的阶梯。。。

互联网方面很好的一本书，内容很全很新。不错，推荐购买

很好的书，值得一读，很好很好

非常棒的书。对于互联网全新的诠释！

平常的日常记录汇集的一本书，可以反应最真实的东西，值得一读

健健康康快快乐乐健健康康

自己已经看完了，这次买了送朋友的

思维方式，这个得了解

《转折点：移动互联网时代的商业法则》是一本自媒体内容的精华合集。作者许维，曾经的媒体人，现在的销售人，也是自媒体人的先头代表。本书包括商业逻辑、互联网、微信、媒体、电子商务、创业心得、学无止境和附录8个部分，60篇精彩文章，分享了作者6年在媒体和电商业的前线奋斗中对互联网及商业的思考。

每一个在互联网大时代的生存者，特别是其中的媒体转型者、互联网创业者、传统企业变革的经历者，如果你不愿意被时代抛离，那么可以认真看看这本书，体会那些在互联网时代的“变”与“不变”。

包装太烂了，不能用箱子？

通俗易懂内容不错 简单

关注转折点找到转折点

还没有看，应该不错！

一本很不错的书，很佩服作者的思维方式和考虑问题的深度

还不错 送的很快 小哥态度好

多看看书，还是不错的，你懂的

很好看，思路很好，细细品味

真的挺好用的啊。还这么便宜。刀挺锋利而且轻便好上手。不错！

很好的，还没来得及看

还没时间看，相信肯定不错

东西不错，很好，性价比高

速度非常给力，非常满意的

见过明道的许维，好书值得一看，买了送朋友

羽绒服批发www.panweili.cn

不错 有帮助 京东这次的活动给力 多卖点

临时讲课，早一个理论参考。讲的还行！

书不错，包装很精致，最主要是价格很划算~

就砸同咯啦咯啦咯啦咯啦咯啦咯了

好书好书值得拥有。。。

书籍不错，有看头，可以学到不少东西。

东西不错，送货及时，愉快的购物体验。

写的不错，学到很多知识，分析很到位

还没开始看，希望能获得想要的知识

不错，很好的一本书。很不错。

世界上的百年企业靠的不是技术、不是产品，而是诚信。原来也以为京东是讲诚信的，所以在京东上买了许多东西，直至成为钻石会员。可没想到的是京东不讲诚信，到了钻石会员后，各种优惠反而比普通会员少了，这种情况我不知道京东董事会知不知道，如果他不知道，就是京东下面的人在蒙蔽他，如果他知道，那么一个不讲诚信的企业的前途，呵呵！

刚收到，，，， 还没看，会一本一本的看完的。

转折点：移动互联网时代的商业法则

嗯，还没看。。囤货。搞活动买的。

好书好服务~非常满意~好书好服务~非常满意~

讲得不错，很好，很有启发！

书不错，物流很快

转折点让我知道了天下网商。。

这个还没看，只是没塑封，有点破旧

还没看，不过看推荐应该不错吧？

不错不错！！！！ 京东就是不错，继续支持！

还不错 赶上活动价格很实惠

书不错，还没读完。时间啊

领导看了，书不错，给每个员工订了一本。

看同龄精英的好书，很受启发！

话说，这书的包装还能再简陋点吗？？

赞赞赞赞赞呐在那赞赞赞赞赞赞赞呐在那赞赞

还没看啊 质量还可以

书还可以，值得一看。

好书，值得推荐，可以买

内容不错.还没看完.看完再评.

朋友推荐的哟，还在学习中。

这是一本好书，随手读读

纸张质量不错，价格公道

很值得一读的书，读完受启发。

赶紧买一本 否则你就OUT了

看了非常到位好好好好

很好，很受用。值得一看。

收获挺大的，让人联想。

收货很快， 准备在看了。

很好，超快，很快就到了

不错 不错不错不错 不错不错不错

用红包之后都比当当贵，骗人的

好用哦，我就不多说咯

还可以。就是书有点旧

互联网行业，，，，，，

写的不错。但是微信上都有

多读书，读好书，推荐

非常给力，送货快，有内涵

还不错，送货速度很快~！

学习一下。。。。。。。

很好的啊很好的啊很好的啊

速度很快，赞一个。

还没看，东西不错

不错不错不错不错不错不错

很喜欢，非常好！

微信上面推荐的。

好就一个字， \，

书收到了，看了一下不错的

不错！请阅读！

感激他是因为在这个悲剧的今天，他使我比任何时候都更强烈地体会到，面对不朽的东西，即使死神也无能为力。刚收到书，还没仔细看，不过插图很不错，书也是正版的！看书名就很有意思，身体和灵魂，总有一个要在路上。好好学习天天向上
面对知识的匮乏 我必须充电
学历本来就不高最高有效学历初中的我，在社会中工作也好好学习也好，我拥有的只是一份真诚和执着诚信的坚持，然而这些真的远远不够，网络里每天充斥着新的机遇也是遭遇，

还不错。。。。。。。。

一直在京东买书，书籍纸张挺好的，确实是正版，内容不错，是想看的书，对学习很有帮助。物流很快，有现货的下单第二天就到了，送货的师傅服务很好。客服什么的也很不错，态度好，很专业，有问必答，以后还会继续支持的。。。

三谈k微信：那些围绕微信的商业机会71 找乐157 推荐购买：
假如我是新浪微博的产品经理41t 手机的微w信式机会114 THE
★在我认识的朋友当中，许维可能是最早一批D认识到了“G以微信为代表的移动互联网对我们的商业、管理、传播乃至职业带来的颠覆式N冲击”的人。他的很多文R字都在业界广泛流传，对我也帮助很大。他从媒体投身到创业企Z业，去实践a自己的思考b心得，更让我对他的下一步行动充

啊啊啊啊啊啊啊啊

不错不错不错！

好棒，物流超快

《转折点:移动互联网时代的商业法则》是一本自媒体内容的精华合集。作者许维，曾经的媒体人，现在的销售人，也是自媒体人的先头代表。《转折点:移动互联网时代的商业法则》包括商业逻辑、互联网、微信、媒体、电子商务、创业心得、学无止境和附录8个部分，60篇精彩文章，分享了作者6年在媒体和电商业的前线奋斗中对互联网及商业的思考。每一个在互联网大时代的生存者，特别是其中的媒体转型者、互联网创业者、传统企业变革的经历者，如果你不愿意被时代抛离，那么可以认真看看这本《转折点:移动互联网时代的商业法则》，体会那些在互联网时代的“变”与“不变”。

虽然感觉有给微信做广告的嫌疑，但是总体上来说书写的角度还是很有独到之处，不人云亦云。

可以的不错嘛

不错真心不错

对移动互联网的理解独到。

还没看，大概翻了下，还行

大师著作，值得学习，很好的书

许维，毕业于复旦大学新闻系，曾任阿里巴巴集团官方媒体《天下网商.经理人》、i天下网商网站主编，现任上海万企明道软件有限公司副总裁。此外，他还经营着一个个人自媒体“TheOne@许维”，《转折点》一书就来自他这个自媒体发布的文章。许维是一个“没有定位”的人。他的文章涉及领域极广，从商业到人文、从互联网产业到传媒产业、从团队管理到市场营销，他都能侃侃而谈，而且并不让人觉得浅尝辄止。他的个人经历也颇为穿越，从一个媒体主编到软件公司的销售市场副总裁，不但换了行业，还换了岗位，而他只用了一个月的时间就完全进入角色。许维始终认为，一个人最重要的就是“思维方式”，它比知识、经验、人脉都更加重要。通过这本书，您可以感受一下这个来自83年的白羊座大男孩与众不同的思维方式。

简意赅，一字千金，字字扣人心弦，字字催人泪下，足可见评价人扎实的文字功底和信手拈来的写作技巧及惨绝人寰的创新力。实是佩服佩服！再加上以感叹号收尾，点睛之笔，妙笔生花，意境深远，照应前文，升华主题，把评价复人的感情表达得淋漓尽致，给人无限感动和惆怅，有浑然天成之感，实乃评价中之极品，祝福中之绝笔。）

你a的企业适合什么样的创新13 假如我是新浪微博的产品经理41e 微信下一站：App为什么在营销方面微信比微博更有价值65j 媒体死不死，问题出在哪84 别用传统的on眼光审视自媒体91q 去中心化时代的媒q体生存100 One 天猫，一只懂心理学的t猫109 第六部分 B2B销售无捷径可走143 学无止境149 2013年许维读过的10本好书176 B附录A181 ONED@许维 ★在我认

还没来得及看，看好来追评！

读书使天然得以完善，又需靠经验以补其不足，因为天生的才能犹如天然的树木，要靠后来的学习来修剪整枝，而书本上的道理如不用经验加以制约，往往是泛泛而不着边际的。读书不可专为反驳作者而争辩，也不可轻易相信书中所言，以为当然如此，也不是为了寻找谈话资料。而应当权衡轻重，认真思考。

JD的包装还是一如既往地让人失望，只是这次书表皮得白色都被其他人摸得黑乎乎的。。确实让人觉得RLGL

好书。

作者博文的收集，有些思路 and 观点比较新颖
不过对这类“集合”方式的快消图书，不推荐购买

能看得出来、这本书在控制印刷成本！有一种拿到旧书的感觉！

不错

还不错。

很差很差，没封皮，封皮很脏，书上都是手印。破完样，和其它书一起买的，让我怎么退换？

方向回馈很严重，不建议入手。

.....书有点脏

一本移动互联网商业的有趣杂谈 一位媒体人从观察蓄势到转型创业的工作笔记 一个80后对商业和自我实现的热腾腾思考

《转折点：移动互联网时代的商业法则》折射了“失控”、“颠覆式”、“社交化”和“去中介化”的互联网时代的美丽与焦灼，就像晨曦初露的沙滩上，一枚珍珠映现出了太阳的微光。

转折点是这样一种变化，当它发生后，旧势力虽然可以挣扎一段时间，但是它们退出历史舞台这个结果将只是一个时间问题，新势力哪怕起初非常弱小，但它们必将夺取未来。

一本移动互联网商业的有趣杂谈 一位媒体人从观察蓄势到转型创业的工作笔记 一个80后对商业和自我实现的热腾腾思考

《转折点：移动互联网时代的商业法则》折射了“失控”、“颠覆式”、“社交化”和“去中介化”的互联网时代的美丽与焦灼，就像晨曦初露的沙滩上，一枚珍珠映现出了太阳的微光。

转折点是这样一种变化，当它发生后，旧势力虽然可以挣扎一段时间，但是它们退出历史舞台这个结果将只是一个时间问题，新势力哪怕起初非常弱小，但它们必将夺取未来。

Zzzzzzzzzzzzzzzzzzzzz

长度在5-200个字之间
填写您对此商品的使用心得，例如该商品或某功能为您带来的帮助，或使用过程中遇到的问题等。最多可输入200字

??????????

翻开《参与感：小米口碑营销内部手册》，就是翻开一个崭新的商业时代。当小米开发产品时，数十万消费者热情地出谋划策；当小米新品上线时，几分钟内，数百万消费者涌入网站参与抢购，数亿销售额瞬间完成；当小米要推广产品时，上千万消费者兴奋地奔走相告；当小米产品售出后，几千万消费者又积极地参与到产品的口碑传播和每周更新完善之中……

这是中国商业史上前所未有的奇观。消费者和品牌从未如此相互贴近，互动从未如此广泛深入。通过互联网，消费者扮演着小米的产品经理、测试工程师、口碑推荐人、梦想赞助商等各种角色，他们热情饱满地参与到一个品牌发展的各个细节当中。

小米现象的背后，是互联网时代人类信息组织结构的深层巨变，是小米公司对这一巨变的敏感觉察和精确把握。

作为小米联合创始人，本书作者黎万强，真诚有趣地向你讲述小米公司创业几年来的内部故事，从公司创立到产品开发，从产品设计到品牌建设，从日常运营到营销推广，从服务理念到公司理念，等等等等，通过一个个真实的小细节、小故事，将外界觉得不可思议的事情，清晰透彻地道出其中的逻辑必然，并慷慨地将其独创的“参与感三三法则”和盘托出。

。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

但南林大退休教授汤庚国持不同观点。他向现代快报记者表示，据他和学生许晓岗考证，民歌《茉莉花》中唱的“好一朵茉莉花”，应该是六合野茉莉。记者检索发现，2011年11月，由金牛湖街道工委撰写的《六合区深入开展创先争优活动简报》中提出，南林大植物学博士许晓岗在金牛山上发现了土生土长的野茉莉。文中指出：“该茉莉系野茉莉科安息香属，是名副其实的‘香也香不过它’的‘极香野茉莉’。”距离2007年1月5日茉莉花被推荐为省花已过去7年，难道省花被选错了？“从植物学特性和民歌《茉莉花》的起源推断，应当选为省花的其实是野茉莉。”昨天，许晓岗向现代快报记者表示，2011年他去六合区政府挂职时，发现当地以往的茉莉花节，摆放的全是木犀科茉莉。“这种热带茉莉，是从南方购买的。”他说，民歌《茉莉花》，是新四军战士何仿1942年到金牛山后创作的。“1942年的南京比现在温度低，如果在百姓房前屋后种植木犀科茉莉，难以成活。”

何仿老人生前曾表示，民歌《茉莉花》的前身是《鲜花调》。许晓岗整理史料时发现，《鲜花调》的前身是佛乐《八段锦》。“《茉莉花》和《八段锦》韵律惊人相似。”而安息香科的野茉莉，其树脂是制作佛教用品安息香的原料。许晓岗据此推测，《茉莉花》唱的更应该是野茉莉。

很好

古罗马通常指从前9世纪初在意大利半岛中部兴起的文明，历罗马王政时代、罗马共和国，于1世纪前后扩张成为横跨欧洲、亚洲、非洲称霸地中海的庞大罗马帝国。到395年，罗马帝国分裂为东西两部。西罗马帝国亡于476年。而东罗马帝国（即拜占廷帝国）则在1453年被奥斯曼帝国所灭。罗马的发展可以分为以下三个时期

①王政时期：公元前8世纪中叶，古代罗马人（罗莫路和勒莫）在意大利半岛中部拉丁姆平原上的台伯河下游河畔建立了罗马城。②共和时期：公元前509年，罗马废除了“王政”，改行共和制度，开始了近500年的罗马共和国时期。③帝国时期：公元前30年，继凯撒之后崛起的军事强人屋大维战胜了政敌，结束了罗马数十年的内战，夺取了国家最高权力。公元前27年，他被元老院授予“奥古斯都”称号，罗马历史也就以此为标志进入了帝国时代。在共和时代的早期，平民与贵族的斗争进行了2个世纪。百人队会议从贵族中选出两名执政官行使最高行政权力，为期1年；而掌握国家实权的则是元老院。随着贵族与平民之间对立的加深，贵族承认了平民所选的“保民官”，负责保护平民的权力不受贵族侵犯。前451年，颁布了十二铜表法，废除了平民与贵族不能通婚的限制，这也标志着罗马法的诞生。前326年，取消了债务奴隶制。前215年-前168年发动3次马其顿战争，征服马其顿并控制了整个希腊。又通过叙利亚战争和外交手段，控制了西亚的部分地区，建成一个横跨非洲、欧洲、亚洲，称霸地中海的大国。这一时期经济发展迅速，但是也激化了社会矛盾。公元前2世纪30年代～前1世纪30年代，史称内战时代，先后爆发了西西里奴隶起义和斯巴达克起义。形成了破产农民与大地主的斗争，无权者与当权者的斗争，骑士派与元老派的斗争。并且在前133年-前123年发生了格拉古兄弟改革。公元前107年，在民主派支持下，马略当选为执政官并开始实行军事改革。他推行募兵制，使大批无地或少地公民涌入军队。前90年，为了争取罗马公民权，意大利人起义，史称同盟者战争。

在翻开这本书之前，在我的观念里移动互联网还是属于互联网的分支之一。感谢赠我此书的小伙伴，你解救了一个移动互联网时代的文盲。

许维在2012年微信推出公众平台后，申请了一个叫做“The One@许维”的公众平台，并原创了很多优质的文章，在今年节选了其中的部分文字，以“商业逻辑、互联网、微信、媒体、电子商务、创业心得、学无止境”几个维度来深入探讨集结成此书与读者见面。

听上去，这书出的有点没有诚意？我一定是穷酸的文青心理作祟，在这样一个娱乐明星微博集锦都能出书的内容为王的年代，只要够有料，为什么非得悬梁刺股、伏案疾书写出来的东西才够格？所以，我也这次也想尝试写一篇有内容没诚意的书评。

在此，我必须先承认我说的可能都是错的。

原文：人类文明从古至今，大致经历了四个阶段。

1.狩猎文明；2.农耕文明；3.工业文明；4.信息文明。

提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm2345678
90提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm23456
7890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234
567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm2
34567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbn
m234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处v
bnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询
处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨
询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房
咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购
房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划

购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计
划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i
计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【
破i计划购房咨询处vbnm234567890提供不【破i计划购房咨询处vbnm234567890

还是很难掌握的啊大的文的世界

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德-特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德-特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德·特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德-特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德·特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德-特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德-特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

美国一80后超模坐拥21亿美元，她就是伊万卡。伊万卡是纽约地产大亨唐纳德·特朗普与他第一任妻子所生的孩子。在这个拥有豪华游艇、一座有140个房间的豪华别墅和21亿美元继承权的女孩身上，没有一点娇生惯养的坏毛病。在她25年的平坦“钱途”上，有30%是借了家族的“光”，而70%则全靠自己打拼。

[illegible]

。京东买书放心，书是正品书，就是书评讨厌，需要500字才给京东，没什么说的了，只好复制粘贴完成500字。京东买书放心，书是正品书，就是书评讨厌，需要500字才给京东，没什么说的了，只好复制粘贴完成500字。京东买书放心，书是正品书，就是书评讨厌，需要500字才给京东，没什么说的了，只好复制粘贴完成500字。京东买书放心，书是正品书，就是书评讨厌，需要500字才给京东，没什么说的了，只好复制粘贴完成500字。

转折点是这样一种变化，当它发生后，旧势力虽然可以挣扎一段时间，但是它们退出历史舞台这个结果将只是一个时间问题，新势力哪怕起初非常弱小，但它们必将夺取未来。书收到了，质量很好。

记得小时候，老爸在教育我们兄妹几人要好好读书时，常常说的那一句话：“万般皆下品，唯有读书高”。直到后来我才知道这句话并非老爸的杜撰，而是借用古人所言。不管怎样，这句话当时对我们确实起到了一些作用。在我们那幼小的心灵里，从此便播下了读书的种子，我们总是有意无意地把读书看作是一件很高尚、很美好的事情，再后来便觉得读书是自己的责任和义务了。时值今日，那句古训似乎已经过去，早已被时代所淘汰了。在今天如果再有有人在众人面前提及那句古训时，一定会引来人们的讥笑或者非议。读书这一行固然很好，但你也不能说其它的各行各业就都是“下品”呀，是不是？正如孔夫子所言：“己所不欲，勿施于人”嘛。所以，随着时代的发展，人们的思想观念是应当不断更新。我想，站在今天的角度上，这句话是不是可以改为：“万般皆上品，还有读书高”呢？因为我们只要努力去做，每一个行业一定都会很不错的，都能成为“上品”。正所谓“三十六行，行行出状元”，不是吗？当然，读书也还依然是很高尚、很美好的事情。又有古语云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”。在今天，这句话也早为世人所不齿，如果你当众提及此话，说不定还会招来他人的冷眼甚至是漫骂呢。瞧，当今社会上那一大批“剩男”、“剩女”中，哪一个不是读书人？哪一个没有接受过高等教育？然而，他（她）们的“颜如玉”又在哪里呢？再说那所谓的“黄金屋”也并非书中才有的啊。让我们再来看看当今社会上那些财大气粗的大老板们吧，他们中大部分都没有多少文化，也谈不上什么学历，但是他们的房子却一套接着一套，身边的女人也一个接着一个的。这难道不正是对这句古话的有力回击与嘲讽吗？也许正是因为如此吧，在世人眼里，读书不如打工划算，教书不如开书店挣钱多。所以，有许多家长宁愿让他们的孩子早点出去打工挣钱，然后早点回来盖房子，娶媳妇。要不是“义务教育”这顶“紧箍咒”的帽子戴在每个人的头上，也许在农村的那些中小学校里早就没有多少学生了。在这个经济建设的大浪潮中，有许多人被冲昏了头脑。没有目标，没有方向，只好听任大浪潮的摆布，冲到哪里就是哪里。如果这样下去，只怕永远都不会有到达彼岸的那一天；如果这样下去，我真的不知道国家的前途、民族的希望又在哪里。国家要富强，民族要振兴，无论如何都离不开教育。所以，我们应当明白这样一个道理：充实大脑比充实口袋更为迫切，也尤为重要。书中尽管没有黄金屋，也没有颜如玉，但是，我们也还是要好好地读书。因为书中有祖国灿烂的文化，书中有前人的经验和教训，书中还有取之不竭的智慧……

“书是人类进步的阶梯。”就让我们沿着这个阶梯一级一级地往上爬吧。只有这样，我们才能到达那个光辉的顶点，才能看到更远、更广阔的天空。

大概在10多天前，我的一个朋友提出：移动广告行业之所以做不起来，是因为移动互联网就是要消灭广告的。这句话其实并不仅仅跟移动广告行业有关，也跟商业未来的趋势有关——互联网的使命，就是消灭信息不对称，消灭由此而产生的交易成本。商业活动包含两个基本要素——生产和流通。技术革命极大地释放了人类的生产力，我们得以生产出更多、更好、更便宜的商品。但是商品数量越丰富，流通的难度就越大，

因为企业并不天然地知道谁要购买，在企业和市场中间隔着一条信息不对称的鸿沟。从工业革命到现代商业，基本上就是一个一只手不断生产越来越多的商品、一只手解决由此产生的越来越严重的信息不对称的过程。强中介和弱中介

为了解决信息不对称这个难题，企业不得不依赖中介，也就是代理商、贸易商、零售商、广告商等，才能把商品卖到终端消费者手中。

我将这些代理商们称之为“强中介”。为什么叫强中介呢？因为一旦合作，企业就不可以绕过他们而直接接触客户，所以他们是“强中介”。但是在未来，我认为这种带有强制利益关系的强中介将会逐渐让位于“弱中介”。

何谓弱中介？比如说我有台手机要转卖，于是我把它放到了淘宝的二手闲置页面进行拍卖，这时淘宝就临时性地承担起了我的中介商角色，当这台手机卖掉以后，我和淘宝之间的中介关系也就宣告结束。弱中介提供的是一种信息撮合服务，它和用户之间的关系是自由而松散的，供给方和需求方可以在平台上直接进行接触。

举个通俗的例子可能更加容易说明二者的区别：强中介就好像婚姻介绍所，你想认识女孩子必须得通过红娘介绍，而且必须付钱给她才能看；但是弱中介就好像酒吧，你只要买杯酒，就可以随便在里边搭讪女孩子，而且酒吧老板还不会去管你。

举几个现在可以看到的弱中介案例。

淘宝网：提供了一个海量商品和海量消费者的交易撮合平台，这在线下是未曾有过的商业模式。

新浪微博：新浪官方本身不提供微博内容，所有内容都由用户产生，用户决定自己收听哪些内容。

微信公众平台：微信提供了一个群发工具，用户可以利用它直接建立和订阅者的联系。

途家网：将闲置的住宅资源整合起来，按照酒店的销售方式转租给租客，实现了闲置房源的合理配置。

快的打车：利用LBS技术将出租车司机和乘客进行匹配，撮合生意。

人人贷：C2C的借贷平台，你可以直接和另一个人借钱，或者放贷给另一个人。

弱中介的未来 我认为，强中介和弱中介在未来将呈现出此消彼长的态势，理由如下。

第一，强中介的交易成本普遍高于弱中介。由于强中介在市场上占据强势地位，因此弱中介在争夺市场份额的斗争中一定会打价格牌，让自己的交易成本远低于对手。

第二，企业都想绕开中介直接和客户接触，强中介阻止企业这么做，弱中介则欢迎企业这么做。想想当年微博刚出来的时候企业是多么兴高采烈，再想想去年微信公众账号推出以后企业是多么趋之若鹜，你就知道企业对于拥有“属于自己的客户”是多么的饥渴了。

第三，相比于强中介，弱中介的信息匹配更加有效率。强中介的信息匹配模式是“撞运气”，消费者逛街的时候恰好看到你可能就买了，如果没看到他就不会想起来。而弱中介的信息匹配模式是“精确指导”，消费者可以直接通过搜索引擎搜索他想要的东西，由于他是带着需求来的，转化率就会更高。

第四，弱中介可以包含强中介。还记得去年年初时候的那条新闻吗？《38家B2C网站进驻天猫》。弱中介平台是可以容纳强中介的，但反过来则不行。

强中介的存在有其历史背景，它是低信息技术水平下的资源配置模式。它很合理，虽然并非最有效。由于强中介具有中心化、规模化、标准化的特点，因此它也掩盖了分布于世界各地的长尾资源，比如说，只有正规的酒店能够被房客找到，而散落在各处的空置民居资源则无法被发现。发现长尾，正是弱中介的价值所在。

相对于强中介，弱中介的资源配置效率无疑更高。也许有读者会提出，在线零售的资源配置效率并不高，我们在淘宝上搜索一个商品，可能一下子会出来几百页结果，这让消费者非常头疼啊。这个质疑是有道理的，因为虚拟货架没有空间和时间限制，所以导致了搜索结果的海量问题。但这个问题只是在线零售的问题，而非所有弱中介的问题。对于类似租房、租车等有时空限制的弱中介平台来说，海量结果的问题并不存在，信息的匹配度是非常高的。因此，我也更加看好基于移动互联网的弱中介平台。

回到最开头的话题，如果说互联网的终极使命是消灭信息不对称、消灭交易成本，那么作为交易成本典型代表的广告，自然也在被消灭的范畴之内。广告的作用是向潜在消费者传递企业的信息，如果未来弱中介平台可以承担这个任务，那还要广告干嘛呢？

少年时我的梦想,不是考中戏,而是考复旦的新闻系,做一名记者。但我的数学水平差到没法见人,只能报考和数学完全不沾边的院校,当时本来有机会考上海戏剧学院,但我决意离开上海远离家乡,以便让自己变得更独立更自由,于是阴差阳错来到了北京。中戏被劝退后,我靠文凭找工作的愿望也随之破灭了,只能去演艺圈闯荡。而圈似江湖,戏里戏外都是戏,留给我的只有迷茫。其实,真正让我对演艺圈开始感到困惑的是年少时一次意外的发现。

十七岁那年,我客串了某电视剧里的一个小角色,第一次在片场见到了妈妈的偶像——一个曾经大红大紫的女演员,她扮演的是一个完全没有美感、看上去也没有尊严的喝醉酒的老女人,我心里不禁有了一丝心酸!

从那天开始,我就告诉自己,我热爱表演,但我不会干一辈子。那次客串是我人生的第一部戏,却让我一次就看到了谜底。我有一个演员梦,但是人生不能总是演戏。

因为这个认知,所以,我在二十三岁的时候,转入地产业。其实,我一度不知道自己做什么,也不知道未来在哪儿,这么年轻就放弃我的演员梦?我曾号啕大哭过,也有过几次晚上睡不着觉,梦想和现实总不停地打架,但有一点我是清楚的,就是不管你做什么事,唯一的路径是执着、认真地做事。有一点我深信,就是你所有的努力都会被人看到。

最终我选择趁着年轻,可以多吃点苦,去学习一个基本的谋生本领。我在地产业一做就是六年。那段时间,我坚信,我不是在给老板打工,而是在给自己工作。基于这样的认知,我从来没有计较太多,就是一心想把事情做好,有时连快递都是自己送,只为了解对方接到快递后的第一反应。后来我发现,凡是我亲自去送快递的,对方的处理时间速度就会快很多。我当时就是不想错过这个项目的一分一秒,算是给自己充电,当作学习的机会。有一次送一份文件,为了亲手交给客户,在客户的秘书办公室等了三个小时,被告知他老板要午睡让我出去等,于是我在快四十摄氏度的高温下足足站了两个多小时。由于紫外线过敏,我一下子起了满脸的疹子,等午休后再次见到那位秘书时把他吓了一跳。就这样,我顶着满脸疹子,饿着肚子又等了那位客户六个小时,终于在他要回家时

“堵”到了他,把文件亲自交给他。

我一直记得姥姥跟我说过的一句话,年轻时吃苦不算吃苦,到老了吃苦,才是真苦。我非常感谢做地产的六年,那六年让我学会了谈判,知道了什么是同理心。现在,只要我和对方都是诚心做生意,哪怕各自的心理价位有差异,只要别太离谱,我都有信心做成功,这恰是那六年给我的信心。

但最开始谈判时可不是这样,因为自己当过演员的关系,多数时候都比较感性,我总是一味坚持自己的立场,谈判时也特别激动,有时慷慨陈词,甚至当场飙泪。但磨了几年,我终于把自己变成一个理性的人。

2008年“5·12地震”的前两天,我们公司跟一家企业谈项目,对方非常不客气,动不动就挂我们的电话,公司里没一个人想跟他们继续谈。于是我跟老板说,拖得越久成本就越高,不如让我来试试。老板答应了。我电话打过去,对方依旧毫不客气:“这个事情谈什么谈,不要谈了。”说完就挂电话。过了一会儿,我又打了过去,我说:“您先别生气,这个事……”我请他耐心地让我把话说完,他如果挂了电话,我就过一会儿接着再打,再加上一句“您别这么大火气,我不跟您吵架……”于是,在我的坚持不懈之下,双方终于坐到了谈判桌前。

谈判的第二天,我要跟他做汇报。但我发现条款中有两条他可能不会同意,急得我梦里都在跟他谈合同,一条一条地解释,为什么他该同意,为什么他不能反对,总之,那个合同在梦里我都能背下来。

汶川地震那天,我赶往北京最大的房产律师楼跟他开会。现在想来其实有点后怕,我去之前刚刚传来地震消息,也不知道是否还会有余震,但我几乎是抱着宁死也要谈成的心,哪怕大楼震塌了我也要跟你谈完,脑子里的画面特悲壮,哪怕砖头满天飞,死也要跟他一条一条地谈完。

见面后才知道当天发生的汶川地震震级达到了8级,由于根本没时间看新闻,我们对于8级地震会造成怎样惨重后果的这个概念完全没有意识。大家唏嘘了一下人生又开始谈判。之后,谈判进行了整整一个月,我每天都要跟两边的律师沟通,每天从早上九点开始,到下午五六点结束。

一个月后,我终于拿下了那个合同。这一个月的实战学习,我不但学会了看合同,还学会了做合同,可以说,那一个月对我来说是魔鬼训练。我们双方都出动了最好的律师,我和他们把所有的内容放进PPT里,用投影仪打到墙上,硕大的字,一条一条地过。也

有遇到双方律师僵持不下的时候，我就下楼给他们买茶点，让大家消消火。有时候，我会和对方律师开玩笑说：“你们吃了我们的点心了，吃人家的嘴短，让步吧。”大家哈哈一笑，气氛一下就缓和下来。如何成为一个好的项目谈判者，我就是在那六年慢慢学会的。

我是一个很爱读书的人，基本上每1-3天读完一本。所以也是经常买书的读者。其次，这本书的纸张质量很好，没有异味，不粗糙。一看就是正版，也是新书，塑封的。再次，送货员的速度很快，态度也非常好，还帮忙送上楼，一句怨言都没有。非常感动！还有，京东的价格一直挺给力，服务也好。我会继续保持一直光顾。最后，关于书籍内容方面，总体来说是一本好书，读完受益匪浅，很有作用。收藏了，有空或者书荒时会随时抽空看看。以下心得内容给各位参考参考：夏天的雨，干脆，强劲；夏天的雨，利落，爽快；夏天的雨，生动，豪爽；

夏天的雨，毫不拖泥带水；夏天的雨，像个男人！

他不像春天的雨那样，淅淅沥沥，极尽了缠绵。他生性秉直，无所顾忌，来的猛烈，去的迅速。如果说春天的雨是摇曳着浅绿长裙的清纯少女，那么夏天的雨就是说来就来，说走就走的梁山汉子。他不像秋雨那样，星星点点，故寻闲愁。他总是在狂风大作中神情并茂，在电闪雷鸣中袒露胸襟，在惊心动魄中一诺千金。如果说秋天的雨是“谁怜憔悴更雕零”的李忆安，那么夏天的雨就是披长发而仰天长啸于泽畔江河的辛稼轩。他更不像冬雨那样，在噤哩叭啦的凛冽寒风中，无情的让人全身发抖。他如发怒的神兵鼓噪而来，似摧枯拉朽的千军万马凌空进发。如果说冬天的雨是给人们带来的是沉寂的气息，那么夏天的雨就是“气吞万里如虎”的粗豪男人给人带来的奔放与狂野。他虽然豪迈，虽然狂放，虽然动人心魄，虽然大气磅礴，但他和男人一样，表面上表现着坚强，内心却十分的脆弱。他忍受着苦痛佯装着干脆，经受着磨砺佯装着豁达，面带着微笑显示着生命的刚强。在他不堪重负的时候，有时会哭会笑，有时会吵会闹，但在哭过笑过吵过闹过之后，又背负着希望、疲惫和责任走向了热情；在他无奈的时候有时只会闷头抽烟，在他苦涩的时候有时只会躲起来喝酒，有只会在无人的角落里哭泣，但在抽过喝过哭过之后，又装出了一副英雄的形象来走向了强大。他总是按季节固有的程序收获他的圆满。他不会因为人们的企盼而提前，也不会因为人们体验干燥而来晚。他总是率性而为，来去从容，总是轰轰烈烈，总是在短暂的疯狂中不忘对大地的奉献，总是在即将消逝的时候充满着对生命的热爱。如果说春天的雨婀娜多姿，是俏丽佳人，秋天的雨缠缠绵绵，是悲情的怨妇，冬天的雨冷酷无情，没有了温柔，那么夏天的雨有种色彩，明艳却不庸俗；有种气氛，凄美却不绝望；有种思念，缠绵却不造作，作文之初中作文：

初中生写景作文。哦，那便是秋的色彩，那便是秋的气氛，那便是秋的思念。春的繁花似锦，夏的绿树成荫，冬的白雪皑皑，在这秋风萧瑟的季节早已淡去，唯有求是人们心中独特的美景，它将归来的讯息寄予红叶，洒满一地，告诉每一个人。秋洋溢在农民的笑窝里，看那层层稻浪，金黄金黄，翻滚着近了。看那累累的果实，经过春的播种夏的洗礼，审批露水，咧开嘴露出笑容，新奇的张望这个世界。沁人心脾的清香到处弥漫。秋沉浸在涓涓的碧波里。它所代表的不仅仅是一份收获，一份凄美，还有一份来年的希冀，望枯叶落尽，你是否会感到遗憾？看燕子南去，你是否会感慨万千？请看满园的菊花，正开的姹紫嫣红，那不是一种生命力的象征么？它们红的像火，白的像雪，粉的像霞。在困境中笑傲江湖，才是真正可贵的。况且，叶子落了，又将会见来年枝头吐新芽；燕子去了，又将会见来年欢喜报新春。以笑的姿态面对落叶，面对秋天，面对生活，你会发现，就连太阳也在笑着祝福我们。秋飘洒在绵绵的细雨中。一切那么朦胧，远远望见那片枫叶林，已是火红一片。没有任何人，只剩下孤零零的荒冢，冷风吹起坟头上的白草，我想起故去的亲人。落叶归根是一份宿命，残花凋零是完成一次未完成的使命，晨露滑落更是一次生的光辉，只是感慨起脆弱的生命，感慨起梦里花落。逝去的已然逝去，我们无法左右。那面对离别，又当如何？我想起儿时的伙伴，想起曾经朝夕相处、欢笑嬉闹的日子，以及不掺任何杂质的小小的心愿，还有阔别已久的恩师、同窗，梦中花落，香到忧伤。你们现在过得好吗？秋，它的确凝聚了太多太多。

谁有那么多的时间看看书评呀，伤不起呀

[转折点：移动互联网时代的商业法则_下载链接1](#)

书评

[转折点：移动互联网时代的商业法则_下载链接1](#)