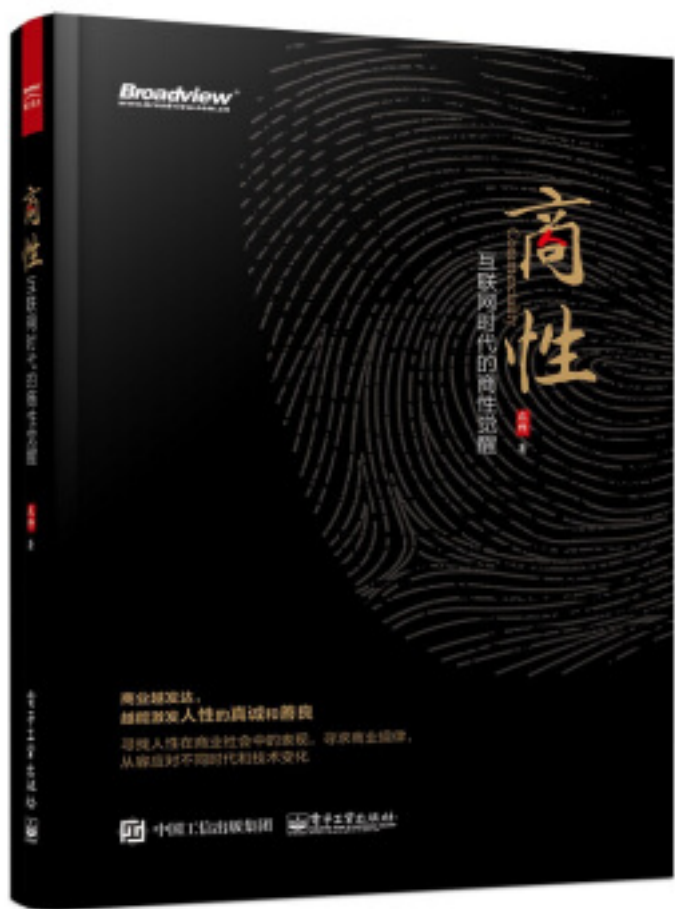


商性：互联网时代的商性觉醒



[商性：互联网时代的商性觉醒_下载链接1](#)

著者:庄帅 著

[商性：互联网时代的商性觉醒_下载链接1](#)

标签

评论

商业社会形态，需要个性的张扬，更需要缜密的统筹、善变、分析与思考，与社会进步、时代要求同步！一花一草一木，一生一世一书！

内容不错 通俗易懂

将服务和满足人性的方法注入商业，并让其变得直接、简单、粗暴，但又不乏体验、尊重、安全，是互联网+时代的商性。

买这本书纯属是奔着作者去的，其实个人是对罗胖子不感冒的，起初还会听一下，后来干脆就不勉强自己了。庄帅的经历总的来说还是很传奇的，写成几本书也是不为过的，他对知识的涉猎很广泛，虽然在很多行业未曾亲身实践，却也能给出意见令人心悦诚服，低姿态、谦虚的品质也是媒体圈难得的。

很喜欢这本书，作者的思想很深刻啊，看问题的角度也比较独到。赞一个，以往的商业生态，产品和服务是内容，人是载体，卖的是价值，但价值却无法衡量；未来的商业生态，产品和服务变成了载体，人将成为内容，卖的是人性，而这个无形的东西具有了价值。

你和另一个世界，只差一层窗户纸，努力捅破它，会有让你目不暇接的风景。等了一年的书，终于到手，而价值，无法估量…

商性即人性，成功的商业模式必然是触及到了人性中最真的需求。似乎本该是这样的，在这个过程中或许会有很多人因为金钱名誉而有所偏差，这是必然的，不要着急，等到商业发展到一定的阶段，也会向人性慢慢靠近，我坚信未来的商业和人性是紧紧相连的。看书的过程中能感受到作者的阅历、项目经验丰富，思想的维度不同寻常，很有意思。

太赞了，一天就送到了，而且是有庄主的签名的书，太幸运了

如果说社会的美好目标是“你好我好大家好”，那么商性就是千方百计通过资源整合、流通去创造及实现“你好我好大家好”N赢目标的品性。商业的氛围其实更应该向治理国家去学习，党倡导共同富裕，商业其实也应该这样，找到一个平衡点，当然只需要时间去实践和考量。

还没看，今天刚收到，京东的物流还是那么给力！

送货很快，收到质量不错但是内容看起来有点枯燥

收到了,期待了很久的书。书后的一句推荐语蛮喜欢的——“每年都有若干风口，满天的热钱，满地的创业者，满目的商业模式，能守住初心的猪，才是可贵的。商业挖掘了人性，互联网重塑了惯性。”一直对人性本善还是本恶持有保留的态度，看完了这本书从内心是崇尚人性向善的。随着经济的发展，人性也该回归本心。分享一句自己最喜欢的话：勿忘初心，方得始终。

商业书籍里，讲术的、道的都太多了，什么谈判的技巧、市场分析、市场策略……但是从人性来讲商性的，是一个很新的尝试，那是在论“势”，非常期待！

值得推荐的一本商业书了 好评

所谓商业行为就是解放人性的行为 利用人性需求 资源合理进行配置
一个多方得利的商业行为就会得以完成。再商亦言商
做事亦做人。做事情的风格往往能体现一个人的品格。物质极大丰富，文明也会进步，人们的精神层面会得到培养和重视，商性和人性的善良也不是遥不可及的梦想。

商性是一种极具创造性思维，理解商性和人性对营销帮助是很大的。买来学习一下发现是不错的一本书。

在商业道德与人性充斥的时代，我们依旧相信人性本善，生活在一个网络公开化、透明化的时代，我想每个人我们都对“安全感和被信任”充满了期待与希望…我也是一样，在商场上也经常会遇到人性善良商性也善良的人存在，这样的人做出的产品最起码也是值得信任的，尽管他做不出微信这样的产品。

以往的商业生态，产品和服务是内容，人是载体，卖的是价值，但价值却无法衡量；未来的商业生态，产品和服务变成了载体，人将成为内容，卖的是人性，而这个无形的东西具有了价值。

我们期待诚信合规，多方共赢，监督完善的商业社会秩序，优秀的商业人总会在实现自我有形资本转化的同时带动无数个助攻！而这就是一一商性。很喜欢这句话，是的，这就是商性。多方共赢，求同存异，这才是我们努力的方向。商性本该是美好的，人性的复杂导致了商性的不纯真，我们应该回归人性的初心，营造良好的商业氛围，支持作者。

商场如战场，商性见人性！读商性，观商战！《商性》是中国电商发展的“史记”。作者在04年就开过淘宝店,之后又在沃尔玛、走秀网、东方家园、王府井、空间网等担任高管，对国内近10年的电商发展有深刻的见解和认知。这是一本中国电商发展史，里面涵盖很多大小电商企业的具体案例，有成功的有失败的，作者对每个引用的案例都进行了具体的分析，看完这本书之后把中国的电商史也深入的了解了一番，难得的书籍，这本书也是我一直寻找的。赞一个。

还没读，但包装好，物流给力

不错，值得一读。

庄帅的《商性》是一本电商界急需的书。之所以这么说，是因为电商的发展和消费者习惯的改变，会导致运营模式发生巨大的变化，营销人必须迅速跟进以适应这种变化。作为网络营销界的老兵，我要感谢庄帅这本书。

商性之根本在于人性，经商的成功与否人性是直接因素，学会了做人也就打好了经商之基础！其实说做生意不如说是做人，商业的发达会激发人性的真诚和善良。

买到了《商性》的签名版，看完之后的感觉就是：对于一个企业，若要基业长青，绝不应以术为技，以术为法，以术为道；而是以德为道，以德为法——唯有利他、利众才会长久的共赢！

一个企业的成功与失败绝非偶然，种瓜得瓜种豆得豆的因果对于每一个职业经理人、创业者来说再明白不过的简单道理；但不乏有贪婪与自私的一些企业在激烈的市场竞争中，由于过度的追求利益而忽略的对人性的尊重！一个坑骗人的企业怎么会持久，利益和人性其实是可以平衡的，只不过很多人迷失了自己罢了。

商业的本质是满足人的需求并且从中获益，而如何去满足，则是从人性的角度去考虑，管理也好，营销也好，各种各样的商业模式也好，都逃不开人性这个底层规律。

商业越发达越能激发人性的真诚和善良！第一次众筹，庄帅的行为也让我相信了这句话。书友群的价值远远大于我所付出的金钱。

当我们置身于第四次工业革命，当世界进入工业4.0时代，我们再一次跳入商海，感受互联网给社会带来的变革。

书不错，值得一看，很真实。观点独特深刻，值得学习。

感谢作者还能让我相信商业，经济的高速发展带来了许多的弊病，看完这本书对商业的发展有了新看法。

期盼:当时决定参加众筹，支持庄主新生号事物，虽未谋面，因同服务过WM，对同事的书期待。等待:原本在2015年7-8月计划能看到，好事多磨，昨天收到。

喜悦:今天一口气读完，迫不及待加订一本送挚友。

感受:接地气，干货多，实修实证实总结，为现行者思，为思想者察，为后来者鉴。同时嘉宾文章字字珠玑，全书皆为干货。心得:感谢作者和嘉宾，好事值得久等！

无论何时，商业市场都是无硝烟战场，人与人之间的供需只是表层的简单交换，更深层的莫过于人性角力过程，如果商性是万花筒下的人性缩影，那么映射出的就是欲望百态。我会用“信”字概括我所理解的商性，它是从商者开拓市场冷热点的自信，经营管理过程的诚信以及最终有效转换成资本的市场信任。坚定自己的初衷去逐利，无商“信”

不可。

快递很给力，满怀期待，刚到手就被朋友抢去先读了。朋友读完，我在看了。值得推荐的好书

意外的在报纸上看到了书的推荐，《商性》不仅是听故事，也在为重塑良性的商业环境做铺垫、尽己力。铁肩担道义，妙手著文文章。想要人人为我，必须我为人人。涓涓细流成大海，望我们每个微小的自我，都能尽己之能，带给社会尽可能多的正能量。谁说无奸不商，我相信随着经济的发展，商性也会觉醒回归它的初心。人性本善，我愿意响应作者的号召，为营造良好的商业氛围贡献自己的力量，很赞的书，强烈推荐！

初次见作者的时候正赶上商性截稿，当时听了庄帅的商性越发达越能激发人性的真诚和善良的观点，大受影响，庄帅充满激情，但是书中某篇文章也写出了作者的经历，死后重生吧，到了不惑的年纪把很多东西都看透了，希望创业中的作者能越走越好。

特别好，推荐小伙伴购买，质量好，送货快，东西很好。

书中有一段关于人性营销的内容设想很酷炫，想象一下，当你在购买某种大米之后，大米的牌子会被记录下来，家中的其他电器例如电饭锅都可以通过某APP进行控制并将每日消耗的数据记录下来，这样就大致可以预测大米的剩余量，当你家的大米快要吃完时，商城的会员管理系统可以对你进行提醒，你是否会感到人性的关怀而非接收到广告式的反感。这就是人性营销的一个小例子，我相信这样的技术已经具备了，而且有公司在向这一领域发力，这种营销的实现不会太久。

很不错的书，内容很好，有深度！

还不错 没读过看推荐买来看看

很满意，尤其是快递。

薄薄的一本卖这么贵

终于买到庄大哥的书啦~~这本书汇集了这么多年他在创业和电商方面的经验，更展示了他站在行业角度的前瞻眼光，此外还颇具情怀。很喜欢那句话“商业越发达，越能激发出人性的真诚和善良”，希望中国的新商业能发展得越来越好

此用户未填写评价内容

累死宝宝了，熬夜看的，终于看完了，太精彩了。“商业和人性从来就是对立的！利润空间越大，赚钱越快的往往是违背人性的！不要让商业取代了人性！”对于书后的这句评语我持中立态度，过快的商业发展或许不是良性的，我也期待商业的继续发达的同时，人性也能回归善良。多温习几遍，很好的书，珍藏了。

内容不错，观点很新颖，一周的时间已看完，收获颇多。。。。。

在看到凡客的那一篇时突然在反省“做品牌”这个事情，我是百读社微学群的群友，自己是做零食包装加工的。在看完这本书之后有点启发在这里和大家分享一下。百读社一直的定位就是有逼格、大气、有品质，无论是荐书、微学或是拼学，最让我感动的就是不忽悠，无论产品是什么百读社都是很踏实的在做事情，渐渐的很多模式我也能接受了，因为感觉值得，为有品质的思想买单这就是百读社！反过来我也在思考，拿瓜子这件事情来说，我是可以从厂商那里直接拿货的而且量也算比较大，通常我会再次包装之后推向零售商，最近在思考是否可以自己做一个品牌呢，价格可能会更高，我自己本人也是崇尚品牌的思想，我的商品反馈一直很好，现在或许就是时机。感谢《商性》给我的启发。

发货很快 书也很好 包装纸张都不错 有很多案例说明 深入浅出

不管商业模式如何发展，都会回归它的本质，那就是产品和服务。我一直坚信这一点，于是自己从事的事情也都是不违背这一点的。做好产品和服务，是我对待客户的原则，商业越发达越能激发人性的真诚和善良！大爱！

游荡于国企、外企、民企及上市公司，并且自己经历过两次创业。《商性》不仅仅是对商业能力的拷问，更多是对人面对市场、商业环境变化的思考，为其敏锐的洞察力和超强的执行力所折服。总的来说这本书的逻辑性很强，作者是典型的理科生，总结概括能力也很强，巧妙的结合近十年来的案例，从多角度、多维度分析行业的现状、发展、内涵，给出了建设性的意见，正在考虑要不要找作者就我所处在的行业进行深刻的研究然后再出一本《商性之汽车后市场》。哈哈。极力推荐。

写的不错，我喜欢这类书，多学习。

作者熟悉商业，在传统和电商中行走多年，其职业生涯中的经理人身份和几度创业的经历，都让他非常了解人性和商性，是值得一读的好书。

没有看，应该不错

“商业社会是狼性的，适者生存、不进则退；同时商业的本质是把握人性，对内知人善任，对外有节有度。最难得的是，连竞争对手也心悦诚服，斗了半辈子最后成为朋友。”商性就像人性一样，人性太深，是彼此的信任缺失，互联网的时代使彼此的距离变短，人们联系的成本降低，这个时代也是最能考验真情的时代，好则好，商业的发达带动人心的回归，大善。期待这一天的到来。

互联网不是万能的，它颠覆不了传统的任何行业，任何商业模式，只是对传统的商业模式的修正和重组。互联网确实在改变社会，传统的企业起初不重视互联网的原因在于互联网的销售额或者说是电商的占比还比较小。互联网的发展在中国很迅速但是时间却很短就像中国普遍的经济的发展一样，过快的都会存在一些问题，完善的道路还长着呢，就拿电商最基础的“地基”供应链来说，对于经验和眼光来说都是考验。

德国进口 Wurenbacher瓦伦丁黑啤 500ml*24 听德国进口 Wurenbacher瓦伦丁黑啤 500ml*24 听德国进口 Wurenbacher瓦伦丁黑啤 500ml*24 听

终于看完了，个人的经验少了些，这本书又有许多干货，需要消化一下，总体的感觉还是很棒的，对得起这个价格。

"商业越发达越能激发人性的真诚和善良！"这就是互联网时代的商性觉醒。

作者从个人经历与经验去分析当今商业趋势，并且思考人性与商业如何巧妙融合！是一本好书！

囤的书，留着过年看，价格没怎么便宜，好在发货快！

刚拿到手就被劫走了，朋友也真是够了，还好他看的快。研究“商性”，有利于洞察人性，从而驾驭商业。而对人性的探究，又有利于深化我们对人性的理解，从而更好地积淀于商业。鉴于这句话我买下了这本书，人性比商性更为复杂，从前的商业是有规律可循的，可如今的形势变化太快，曾经有一个在业内小有名气的CEO告诉我，他每天都在不停的跑因为一旦停下来就会被超越，谁也没办法预料下一秒钟会发生什么，或许今天你羡慕着淘宝的大体量，明天他就over了，这真的很难讲。

下了单子才知道，作者原来是认识的，还加了微信好友，哈哈

内容不错，通俗易懂，值得推荐，实用，分析到位，思维独到，角度独特！

作者分析的很有用

商业领域，“人性”需求是根本。秉持“人性”之道，方可致“商性”之觉醒。

很好的书 值得推介 很幸运买到庄老师的签名版

还可以吧，只要能涨姿势，多读书，读好书！

看了以后对互联网时代的商性有了必要的了解

物流超级差，竟然说我的东西不贵重不送货上门

很喜欢，再看了，快递员吧很不错五星好评

商业越发达，越能激发人性的真诚和善良

京东的快递是越做越好了，早早地就送来了。

书本收到了！以后的少玩手机啦！？

纸质还行，性价比高

好书，发货速度快，可以多买基本

还不错，已经开始看了，物流依然给力！

正如书中所言，人的世界，有商性，有人性。

物流很快，态度好。一直信赖京东。

不错的书，正在看，是正品

棒棒的，还没看呢，不过价值一定很高

收到了 还没读很期待

这本书写的非常好值得一读

这是一本，需要泡杯茶，细细品味的书。

多读书，收获多，京东送货快，好。

人帅书帅，帅就一个字，有签名的哦

内容还可以，没拿到签名版。

不错的书，正版图书。

给老公买的，很喜欢的一本书

还没来得及看，应该不错

书的质量很好，是正版

正在看 很不错的书

还没读，但是原装正版

商性？人性？不外乎任性……

是正品，物流块。

很好，写得很到位

书不错，很喜欢

快递简直太赞了。每个创业者最初都本着一个崇高的信仰，干净纯粹，我们要做的是不被利益所迷惑，仍能保持清晰的方向勇往直前。或许是出了社会才会怀念学生时代般的单纯和善良。人性本善吧！在大氛围之下因为趋利做一些不得已事情渐渐的也就习惯了，这是从前的商业氛围。在互联网时代的今天，脱离了原本行业的黑暗和潜规则，事物变得透明，再加上人们素质的提升，整个商业的氛围开始发生变化，90后的商业思维渐渐崭露头角，未来将会取代7080的传统做法，个性、创新、不羁、潮流或许这就是他们。商性会越发的向人性靠拢，不过不会等同。期待社会的大变革，期待人性的淳朴回归。

质量还好吧！

文采，语言组织略显勉强，但内容而言，算是比较有爱心的著作了，很实在的一本书。

很好很好很满意

发货快，非常好

商性体现的是人与资源互动互利的需求及智慧，也正是这样的需求及智慧推动着社会的优胜劣汰及进步。商性也有品行，有品的商性体现的是人与资源的有机结合，没品的商性体现的是人与资源的破坏性结合。当一个圈子里的恶战胜了善，问题就会慢慢的显现，后果不堪设想。

作为一个连续创业者，创业不易已在预料之中，但真的走过来，才明白最难的不是勤奋，是面对复杂的人性。中国的商业环境是极度畸形的，诚信缺失几乎困扰着每一个人，在劣币驱逐良币的大背景下，几乎每个人都在扭曲的活着，也许这就是中国这些年片面发展经济不得不付出的代价。但是，这本书的主题：商业越发达越能激发人性的真诚和善良！我是同意的，代价的背后，总要想方设法的去弥补，生态的平衡是趋势也是必然。

商业的本质是需求，而需求则源于人。因此，商业不是冷冰冰的商品或商业计划书，而是由无数变量组成的主体。人们无尽的需求，为商业孕育出如染色体般变化多端的性格。很赞成这句话但是个人认为还有一点的补充就是人是商业的主体，是商业的源泉，是商业存在的原因，也是商业发展的动力。商业的发展是基于人的意识发生变化，技术的不断更新。所以我也相信商业越发达越能激发人性的真诚和善良。

不错的一本书，可以学到不少东西。

质量很不错

这本书的强大之处在于，作者分析的东西很深刻，却能够用简单易懂的文字和案例阐述出来，让我记忆尤深。看完全书心潮澎湃，更加坚定了自己创业的决心和毅力，2016年的经济形势越发的严峻，企业濒临灭绝的很多，就像作者所写的一样，马克吐温式的臆想症，创业是很现实的，除了把控方向之外也更加的注重细节，钱、人、方向、技术所有都要考虑到，有一点自己是很有感触的，做企业最起码的就是要考虑如何生存下去，否则何谈长存。感谢作者的签名，很帅气。

庄主本人有着10几年的零售行业电商经验和互联网经验，作为这本书的众筹书友之一，我最喜欢默默潜水，看他静静吹牛逼~《商性》这本书的行文风格尤其反映了他啰嗦的咨询职业风，哈哈。

《商性》是一本关于商战的书，也是一本实战的书。没有教科书式的逻辑，没有看不懂的理论，论点是作者的思考，论据就是他的创业实践。而且，其中的很多观点有一样实践过验证过的人会有莫大的共鸣。

不错，可读！

挺好。速度快

好开森，拿到了签名版，快递终于到了，拿到书就迫不及待的熬了通宵看了起来。“这就是我感受到的人和世界存在的意义：这个世界上的人们之所以活着，是因为人们追求的是精神和思维，而不是被资本、贪欲所主宰！我们不断探索内心并发现自己相对于其他人的价值，这才是我们持续充满期待的活在这个世上的原动力。”特别赞同作者的这个观点，小的时候就经常在想自己活着的价值在哪里？长大后的经历告诉自己，对别人的影响大小和程度决定了一个人的生命的价值，相信每个人都崇拜乔布斯，崇拜他可以用一款产品影响全世界。这本书含义深刻，我会多读几遍的。

我个人认为商性应该是基于以下趋势的某种商业模式的领悟、某种思维的理解或某种商业行为的反思，比如饿了吗，在我的理解就是商业模式就是他的盈利模式，他的盈利模式应该是通过建平台收取中介费，广告费，一些增值功能费用，还有后期获得大量数据后他可以自建营销平台，或者数据出版。那它为了达到他这些商业模式，他就需要商业思维去支撑，比如他的产品是走移动端的，它的营销前期资本资助烧钱积累用户，后期他应该会慢慢通过活动减少补助，等用户习惯养成后商家在里面卖货就开始收入盈利分成或者广告推广费。他做的跨界营销，事件营销，病毒营销之类的都应算是一种思维。

速度蛮快，还未及看，包装不错

好书。。。

心心念念的书总算到了,在机场又偶遇庄帅的这本《商性》，封面很有逼格嘛！再说说内容，我是那种倾向于理论和实践结合的人，没有实践的理论总让我觉得不踏实和不牢靠，或许是上学的时候养成的习惯吧，因此这本书也非常对我的胃口。庄帅在电商的运营管理方面造诣算是比较深了，作为第一批在淘宝上开店的商家，庄帅接触互联网和电商也是比较早的，再加上在业内的丰富的实践经历，以及敏感的洞察力、犀利的文笔，造就了这本伟大的《商性》，希望这本书也能影响更多人。

每个创业者最初都本着一个崇高的信仰，干净纯粹，我们要做的是不被利益所迷惑，仍能保持清晰的方向勇往直前。能为这个世界创造价值，能让孩子们从小建立自我的审美意识，保留他们最原始的想象力是我想做的。时刻告诉自己，不忘初心。我一直是本着这样的信念，因此看到这本书的时候很有共鸣，我自己就是个创业者，在创业的过程中，遇到了很多帮助我的人，做生意的过程中，常常心怀感恩，商性和人性我都渐渐的能感受的到，商性越发达越能激发人性的真诚和善良，的确如此。

喜欢作者犀利的言辞，为这本好书点赞！个人非常赞同作者关于**的这一段描述，我是来自农村的孩子，在淘宝风靡的这两年，很多人跟我提过要在淘宝或是天猫开店。出于热心的忠告，我说慎重的考虑一下。在表面看来，入驻淘宝不需要什么成本，只是缴纳一下1000元的保证金，最后反正也是可以收回来的。就像文中提到的，淘宝确实承诺这自己永远免费的诺言——开店免费。可是开了店之后发现没流量，又何谈销售和盈利。所以接下来就是装修、推广、刷单、竞价排名、关键字，这些费用会接踵而至，至于最后的结果也是在大笔的投入之后不可预测的。就像作者标题中写到的，电商渠道垄断已经形成。但这并不是说商家就无路可走了，具体该如何做有兴趣的还是自己买书来看吧，我就不详说了！

从事经济活动的人都是利己的，都是在为追求利益的最大化来采取经济活动。这都是商性使然，更确切的可以说是在商性思维决定了这一切，商性更多的体现在不懈的追求，执着的坚持。不要只看到其赤裸裸的利己的一面，这也间接导致社会物质的不断丰富，社会资本得到最优的配置，整个人类社会得到不断的进步。进入二十一世纪，那些具有商性思维的企业家不仅仅取得了财富，更收获了人们的关注和尊重，是社会的中流砥柱。这就是商业的变化，未来会更明显。

看似不错

非常好，

值得一看

商业和人性从来就是对立的！利润空间越大，赚钱越快的往往是违背人性的！我们通常的就是这样的，但是看完《商性》之后有了不同的见解，随着时代的发展，互联网化程度再加深，愈发的感到互联网对我们衣食住行的影响，同样的互联网对于商业的影响也是极深的，他也使得做生意方式发生了微妙的变化，吸引消费者的方式变得越来越好玩，衡量成功的标准也发生了改变。商业+人性的研究《商性》是超前的概念提出者。

引用书后书友的推荐语“谈商业不能离开对人性的研究，不同的国家有着不同的商业性格，东方人的商业比较腼腆，喜欢犹抱琵琶半遮面；而西方人的商业则直来直去，急不可待。”在读到作者关于零售业电商作出的努力时，曾经拿美国的电商巨头和中国相比，美国的零售业历史悠久，无论是技术、运营、物流、仓储、支付等都拥有较为成熟的体系，所以美国电商的巨头有一半是零售行业，而中国一直把零售业看得较低，而且发展的时间也远远小于西方国家，因此传统的零售商很难在电商化的发展上占据超前的位置。国与国之间的异是多方面的，自然商业的发展也该有自己的一套路线。

终于收到书啦?第一次参加关于出书的众筹活动，原本只是单纯的用299去支持一件有意义的事，但参与进来之后才发现其收获的价值远远大于付出的价格??有句话这样说，接触什么样的人你就会看到什么样的世界！当我每一次看到群里大神们激烈的讨论时，他们犀利的言词都是对我大脑知识的一次洗礼！感慨，未曾参与何来收获！从而也对我的微商转型起了莫大的帮助??这是一本有关商战、讲述电商、互联网发展历程的书，也是一本传授实战方法技巧的书，更是一本指导外企、国企、民企如何面对互联网带来的巨大变革的书！由于此书太火爆，签名版又是限量发售，所以你买到的是不是签名版那就听天由命啦?想要签名版的朋友私聊贿赂一下我??我可以考虑考虑给你拼命讨一本签名版???

很不错

挺不错

不错哈

公司用

内容还行，专业性有点强，很多人可能看不下去

还不错

很实用的一本书，结合了作者的亲身经验和现实的案例，说明白了一些深刻的道理。有幸在百读社公众号上看到了嘉善的线下会议，报名参加了，见到了作者本人，也就知道了这本书，拿到书以最快的速度看完了，满满的全是干货。作者是个资深的电子商务专家，又有过四次创业的经验，在嘉善的会议上有去哪儿的高管和百度创始团队成员倾情的演讲，对我提出的问题也进行了回答，给了我不少的建议，再加上看过这本书，我的信念更坚定了，创业本身就是孤独而艰辛的，我努力的做好产品、服务、营销，也希望能帮助商业更好的发展。

不错

很好

好书

友好

思维有点乱，很一般。。。不推荐大家买。

越是口碑时代，越是人人都能销售，越是商品和服务决定一切，越是慢慢积累，越是不能一戳而就。在这过程中，会有很多人浑水摸鱼获取暴利，一切繁华终会褪去，你会发现存活下来的都是心怀最初的信仰，踏实做产品和服务的人。这就是互联网的规则，今天看到百读社的有关张小龙这个谜一样的男人的文章，微信可以称得上是有史以来最伟大的互联网产品了，虽然用户量还没赶上Q但是相比Q微信的时间毕竟还短的很，微信的成功很大一部分在于它确实好用是真正的好产品，及其有限的广告让很多商家都疯狂，望尘莫及啊，当然这是张小龙带领的团队功劳，最近的微信动作也开始了，“雾霾”可是让不少人都苦穷呢！支付宝对于以社交为基础的微信尽管想破头颅也是无法超越的！

在这个最坏也是最好的时代里，感谢祖国！不忘初心，不负时代！脚踏实地一路向前！这个时代富有机遇也富有挑战，在物质极大丰富的今天，同时我也感受到了极大的压力。营销方式的多样化、巨大的压力、产品更新迭代愈发迅速，我们有机会大展拳脚，头脑风暴后选择融资去做事情，但商业也是现实的，各行各业的盈利方式都及其有限，如何能盈利同时又能让产品的用户乐意去接受，不影响产品的用户体验，很难。选择变得多了，渠道多到无法一一列举，然而巨头垄断的业态能否持续不得而知，创业需要的不只是好的产品好的idea，每天有多少企业面临倒闭，这就是商业。《商性》这本书写出了中国的现状，写出了创业者的心声，写出了大多数人的疑问，如果你也同样有疑惑不妨看看。

看《商性》的时候突然想起前两天看到的一篇文章是关于美丽说蘑菇街合并的，15年的并购潮在16年的年初就得到了延续，去哪儿的庄辰超套现离开，携程和去哪儿合并，想起两者之前的厮杀自己不禁笑了起来，结果终究还是这样的——一方胜一方败，离开的似乎也不算失败，带走了现金并奔向另一个领域。对比之下美蘑的合并的确可以称之为真爱，没有资本的驱动，是出于双方创始团队自愿的，前景是美好的，结局对老徐或是陈琪都是比较完美的，也期待两人的强强联手，就算最后一山不容二虎老徐负责highgo的业务，陈琪的成功也会计入老徐的辉煌史。这才是应有的商性。

ok

好

goodgood!!!

京东老客。以前从来不去评价，不知道浪费多少京豆，自从知道京豆可以抵现金的时候，才知道京豆的重要。后来我就把这段话复制了，走到哪，复制到哪，即能赚积分，还非常省事。贴了这段话说明对商品是满意的

111

商性太大，人性太深！很有感触的一句话。这本书是难得的能写出人心深处的东西的好书。违背人性的商业行为最终是会失败或走偏的，商性的发展又能促进人性的提升，绝大多数成功的商人或商业行为，都是充分研究、顺应人性的……一本书中有那么一两个观点让人有收获有共鸣，就值得购买了，而这本书，通篇众多有价值有共鸣的文字，很难得！我不是商场中丰富经验的人，我也没想从中获得什么经商的经验窍门……这本书带给了我很多启发和感悟，让我对创业、商场，对市场等有了不少有价值的认识和理解。作者是个跨界的人才，多领域的经历让这本书能带来更多有价值的东西。总之，读过这本书真的让人由衷的想推荐给大家，值得一看。顺便表扬一下京东的物流，一直是那么稳定的快速，纸箱包装也很结实。

[illegible]

作者在创业的路上有很多经验啊，百读社是作者的第四次创业，看完这本书尝试性的在微信号搜索庄帅，让我发现了作者的服务号，立马关注了，期待作者的作品持续更新。回归主题，大众创新万众创业，我没有什么创意，所以选择了创业这条路，在党的号召下，创业的越来越多，我也参加过很多创业的讲座，就像作者说的一样，不要听什么心灵鸡汤，太扯，需要去了解那些失败的案例，引以为鉴，少走弯路，在现在这个时代，时间就是金钱，速度不够快的话，再好的创意会被抄袭，我们能做的就是多听多看多做，争取少走弯路。

很认同书的结尾一位书友对于商性的见解，这里引用一下，也希望更多的朋友能够读到这本好书：商业和人性从来就是对立的！利润空间越大，赚钱越快的往往是违背人性的！像炒楼者转手升价赚中间钱，让真正需要住房的人花更多的钱才能买到房子，要做更久的房奴！这是不道德的，也是反人性的，（因为这是把自己的利益建立在别人的痛苦上）但现代社会觉得理所当然！因为你不做别人也会做，别人赚了钱，你自己就成了傻

瓜！于是，更多没人性的事情发生了！小到像地沟油，无肉的肉丸，各种激素水果，烂纸皮做的假肉包，还有人造的鸡蛋等等！当商贩们生产着自己都不敢吃的食品时，人性和良知已经被商业利益取代！可悲的我们即使知道真相，除了小心，还是无法逃避，除非有一天我们不需要食物！良知什么时候能被唤醒？除非制造不良食品的人自己先倒下，又或者当癌症就像感冒一样平常，入侵每个家庭每位成员！当所有人意识到白忙了大半辈子只是为了给医院做贡献的时候也许人们会反思，也许会引起国家重视食品安全的重要性！加大制造不良有害食品罪名！举报制造有害食品设位大奖等方式，维护良性的可持续发展的正常商业模式！更正人性本善，提倡以人为本的商业价值观！共创美好商业时代！不要让商业取代了人性！

羊年春节腻歪了在微信抢红包看朋友圈的循环模式，跑到新浪微博瞎转悠，被一条“众筹出书”的小博吸引了。好奇之下，互加关注，然后付款299大洋，看看6个月后是否能收到揭示人性的《商性》，看看作者与互联网那几段剪不断理还乱的恩怨情仇故事，联想一下作者几次创业几次失败想过自杀却艰难爬起从头再来的心路历程……很有意思的是，自此，胆大的偶还加入了他的“书友会”微群，跟来自全国各地与我一样好奇，并支持剖析互联网时代“商性”的伙伴在线互动。这里有企业老板、职业经理人、家庭主妇，有做市场的、IT的、教育的、培训的、创业的、管理的等等。这些因书结缘的陌生人，居然在群里每日彼此问候，遇到高兴事发发红包互相致意，有创业烦恼时吐吐槽，议议网传的社会热点，谈谈自家的观察和思考，大家成为每日在线的熟人，年后还自发在不同城市搞了N场“百读社”聚会。不经意间过了半年，约定的时间到了，但庄帅与出版社的沟通还在进行中，出书延迟了。书友里有焦急的，有质疑的，也有继续支持等待的。期间，我们每个人都获邀谈谈自己对“商性”的看法，并被告知，言之有理的会刊登并注明出处。大家对这本书的感情瞬间发生了微妙的变化……翘盼中接到作者秘书的通知，让上京东去订书，这批特殊安排的书有作者的亲笔寄语，订书款截屏后立马获得回款红包。今天，京东快递小哥终于拨通了偶的电话……书我拿到手了，哈哈，我得看看作者庄帅给我题了啥词，书友里谁的金句获刊登了。

很有逼格的封面，高大上的黑色就像商性和人性的阴暗面一样。再来说说内容，文章涵盖的范围还是比较广的，作者也是经验丰富的人，在电商、媒体、广告等行业，市场、运营、管理等方面都有涉猎，不愧是中国电子商务协会高级专家。我截取了一部分的文字拍了下来，从案例入手，引出观点，用实践和大量的案例再进行观点的论述，论点论据很全面，哈哈！看这本书也给了我一定的启发，引用一下作者对于零售电商平台独立做自有品牌的几点分析和思考：

- 1、仓储物流体系要足够健全，努力提升品牌的周转率。
 - 2、有足够用户规模且重复购买率强，一年最少在平台上国内购买五次以上。
 - 3、自由品牌也要有市场细分和定位，知道你的品牌竞争对手是谁，如何平衡竞争对手在你的平台和你的自有品牌的关系。
 - 4、有包括市场在内的独立的品牌团队来运作。
 - 5、自有品牌不仅帮助你赚钱，更重要的是让你了解品牌的产业链，利于进入和优化平台上品牌商家的产业链，使平台上的品牌商具备更核心的竞争力并长久依附你的平台共同发展，皆平台掌控品牌及生产商的上下游产业链，进而真正获取更大的利润。
- 很干货的建议，我曾经参加过百读社公众号的拼团课程，当时是到位创始人卞海峰老师讲的课程，主题是初创公司如何利用科学的方法快速有效的引爆品牌，因为课程后又仔细的听了几遍把录音完整的保存了下来，因此印象很深刻，整整一小时的老师演讲，再加上我们学员的提问也有一小时，课程的内容很实用、落地。我自己也在做品牌，品牌的力量是不可估量的，当然构建品牌的过程艰苦，付出的代价也是不可知的，所以我也在不断的充实自己。期待作者的下本书。

商性：互联网时代的商性觉醒_下载链接1

书评

商性：互联网时代的商性觉醒_下载链接1