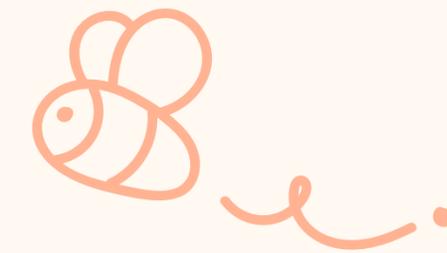


好書介紹

# 進化的力量



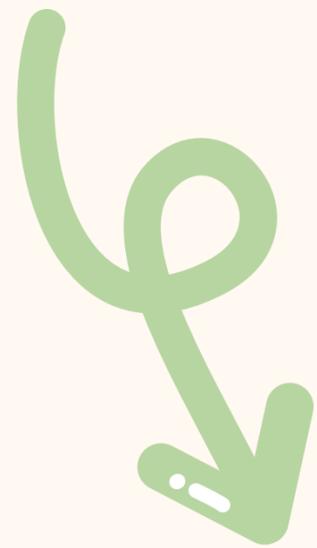


中國著名商業顧問，潤米諮詢創始人。《5分鐘商學院》課程主理人，微信公眾號「劉潤」主理人，前微軟（中國）有限公司前戰略合作總監，曾任騰訊、百度、海爾、中遠國際、五源資本、康寶萊等，現任騰訊、恒基、尚景家居、雲漢芯城等多家知名企業的戰略顧問。

創作並主理暢銷課程《5分鐘商學院》等，同時作為暢銷書籍作家，著有：《底層邏輯》《5分鐘商學院》《商業洞察力》《給孩子的商業啟蒙》《商業簡史》《新零售》《每個人的商學院》《趨勢紅利》《互聯網+：小米案例版》《傳統企業，互聯網在踢門》《人生，就是一場突如其來的旅行》《2012，買張船票去南極》等。



如何提升認知？藉由本書滿滿的進化趨勢，可以找到「多讀書、多見人、多旅行、逼自己的最適進化方案」。





## PART 1 達爾文雀



為什麼晶片比黃金貴

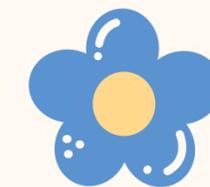
最適合的，才能够生存

進化就是用海量的「物競」應對複雜的「天擇」

哪有什麼基業長青，只有不斷地進化

在進化的道路上，底層邏輯更加重要

萬物得其本者生，百事得其道者成



## PART2 活力老人

中國將從輕度老齡化進入中度老齡化

「活力老人」計畫

這將是一個科學家創業的時代

第三次人口紅利，是高素質人口紅利

要關心年輕的勞動力，也要關心老去的  
老年人



# **PART3 數字石油**

**數據是數字世界的新能源**

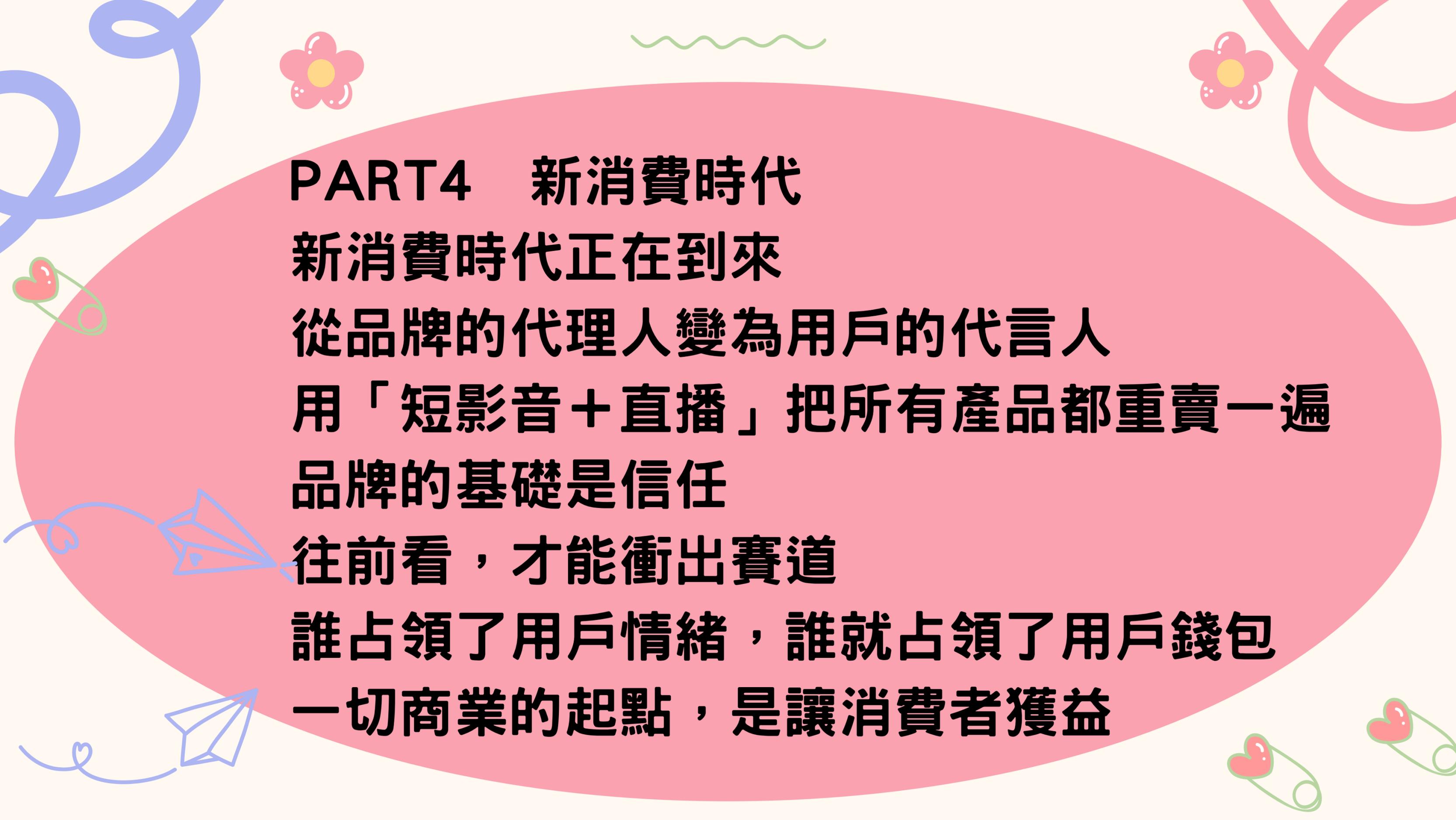
**你在感知這個世界時，這個世界也在感知你**

**沒有法律規範的市場，只會劣幣驅逐良幣**

**所有「檸檬市場」裡，都有巨大的數字化機遇**

**從資訊到知識，是數字化的關鍵一步**

**把知識聚合為智慧，才能做出更好的決策**



## **PART4 新消費時代**

**新消費時代正在到來**

**從品牌的代理人變為用戶的代言人**

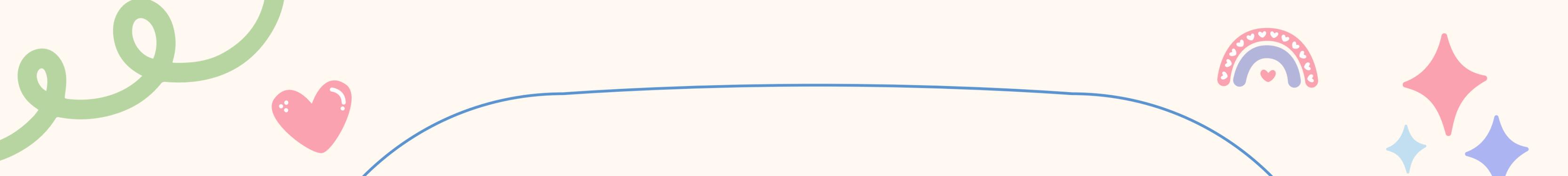
**用「短影音+直播」把所有產品都重賣一遍**

**品牌的基礎是信任**

**往前看，才能衝出賽道**

**誰占領了用戶情緒，誰就占領了用戶錢包**

**一切商業的起點，是讓消費者獲益**



# **PART5 Z0世代**

**只有理解了Z0世代，才能理解未來**

**9個底層邏輯讓你理解Z0世代**





## PART6 流量新生態



流量生態的第一次打通是線下和線上的打通  
做私域，本質上就是把公域流量私有化



打通私域與公域的利器：私有化、回購率、轉介紹

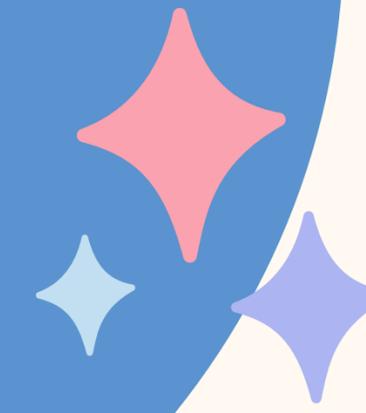
把流量從付費媒體和贏得媒體轉化沉澱到自有媒體

在今天能打到獵的時候，要懂得儲備糧食



自媒體和社群帶來巨大的「新流量紅利」

透過私域流量撬動To B業務



省下來的流量成本，就是你的品牌溢價

## **PART7 跨境加時賽**

**跨境電商已是一片紅海**

**真正的利潤來自客戶「不想離開」**

**穩住，才能贏這場「跨境加時賽」**

**跨境電商要走向專業化、品牌化和本土化**

**選品不能靠運氣，利用大數據輔助選品是趨勢**

**商家和源頭工廠要合作共贏**

**跨境電商終將成為傳統行業**

## **PART8 瘋狂生長**

**世界在哪裡被撕裂，就會在哪裡迎來一輪瘋狂生長**

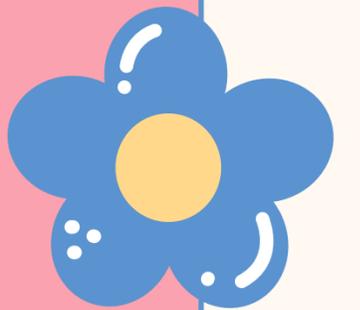
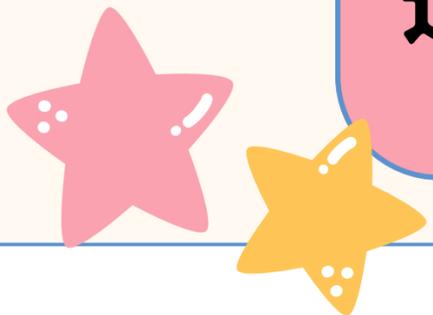
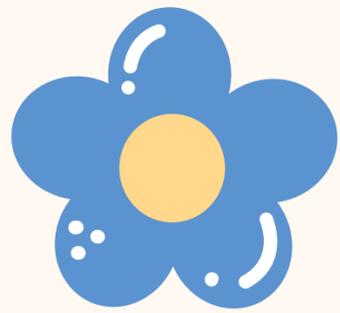
**漸變是大公司的小機會，突變是小公司的大機會**

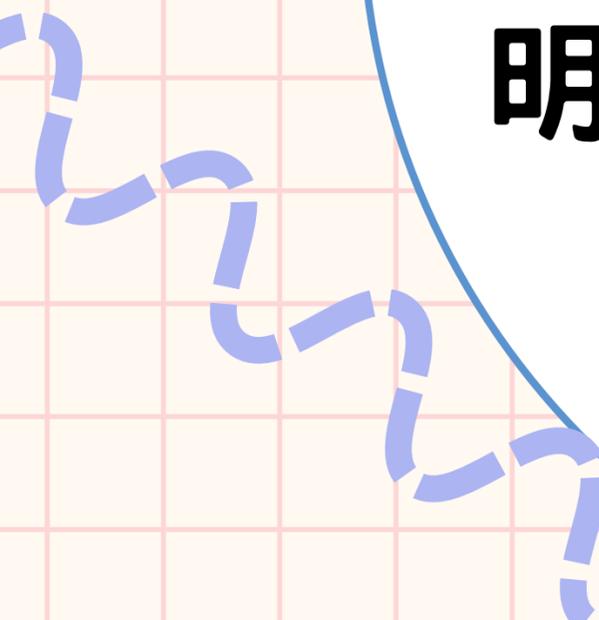
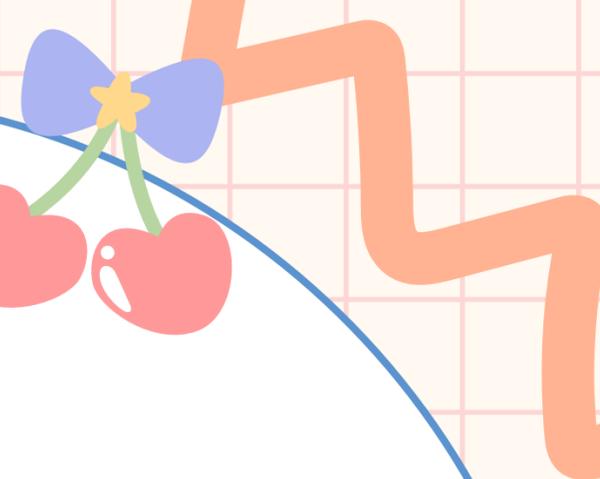
**一片草原上，只有獅子有權力說「團結」**

**未來的競爭是認知的競爭**

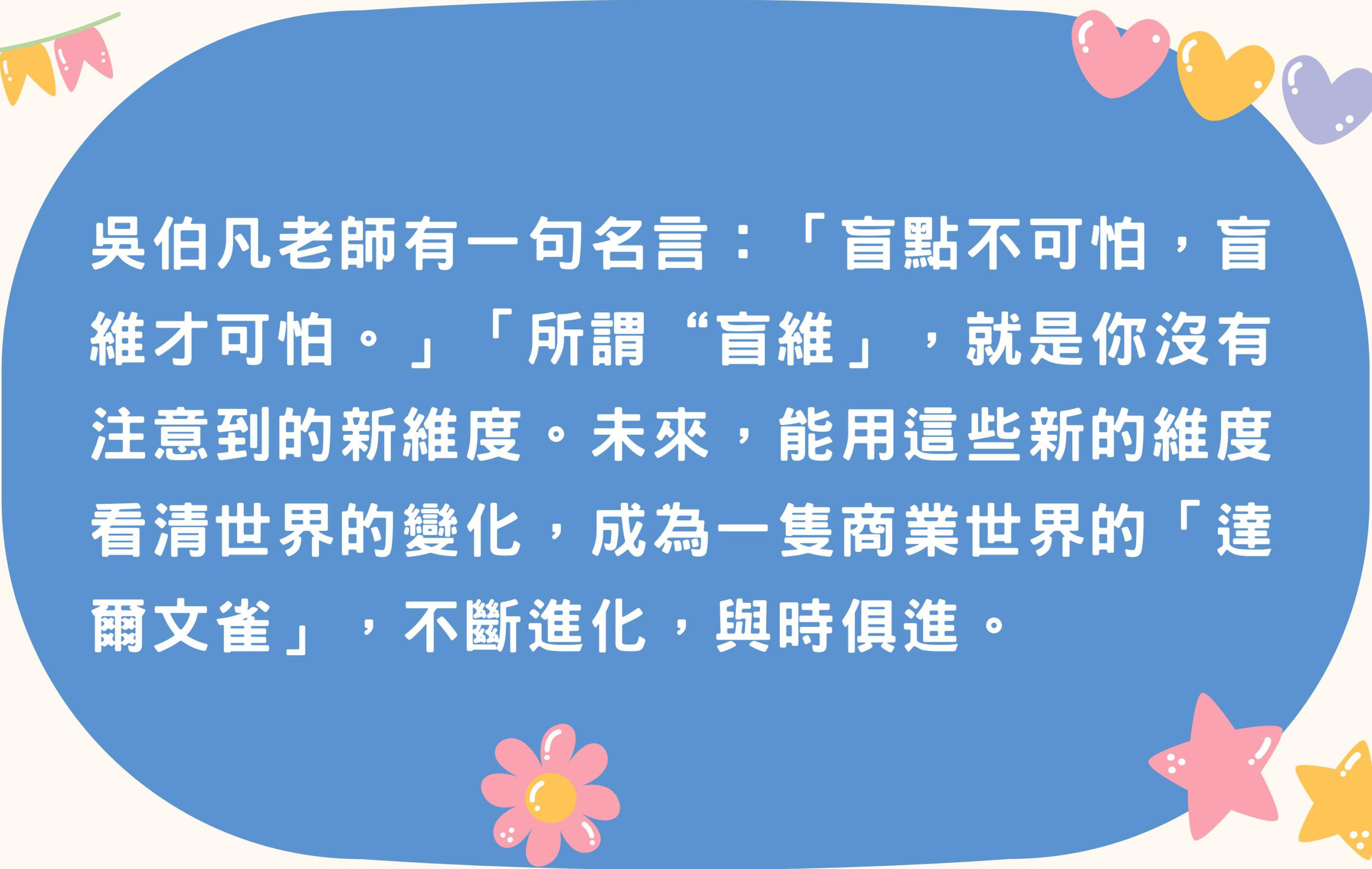
**找到增長飛輪，實現指數級增長**

**進化的路上，與溫暖的力量同行**

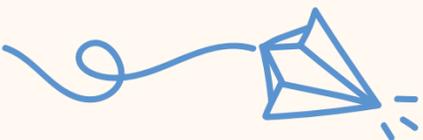




**整本書不僅是商業戰略的指南，更是一部指引我們如何在快速變化的世界中找到定位和方向的寶典。對於那些渴望在這個充滿不確定性的時代中前行的人們，作者的洞見將是一盞指路明燈。**



吳伯凡老師有一句名言：「盲點不可怕，盲維才可怕。」「所謂“盲維”，就是你沒有注意到的新維度。未來，能用這些新的維度看清世界的變化，成為一隻商業世界的「達爾文雀」，不斷進化，與時俱進。



索書號

490.7

7237

034653

