

<<免费>>

图书基本信息

书名：<<免费>>

13位ISBN编号：9787122090775

10位ISBN编号：7122090779

出版时间：2010-9

出版时间：化学工业出版社

作者：武帅 编著

页数：248

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<免费>>

前言

这是一个无所不能的时代，也是一个新模式不断超越旧模式的时代。

一种商业模式，它不仅可以击垮当前的市场，更可以统摄未来的市场——在我们这个现代经济社会里，这并不是一件不可能的事。

“免费”就是这样一种商业模式，它所代表的正是数字化网络时代的商业未来。

“免费”，并不是一种左口袋出，右口袋进的营销模式，而是一种把货物和服务的成本压缩到零的全新竞争手段。

在20世纪，“免费”是一种强有力的推销手段，而到了21世纪，它已经成为一种全新的经济模式。

究竟什么是免费商业模式？

根据作者武帅的说法，这种新型的“免费”商业模式是一种建立在电脑字节基础上的经济学，而非过去建立在物理原子基础上的经济学。

这是数字化时代一个独有的特征，如果某样东西成了软件，那么它的成本和价格也会不可避免地趋于零。

这种趋势正在催生一个巨量的新经济，在这种新经济中基本的定价就是“零”，是为“免费”。

对于个人而言，“免费”是一种涤荡旧有思维的商业体验；而对企业来说，“免费”更多的代表着一种生产法则，一种可以改变旧有发展模式而实现脱胎换骨的“动力机器”。

<<免费>>

内容概要

本书从免费谈起，通过国内外许多经典案例，详尽、透彻地介绍了各种免费模式，以及这些免费模式在实际运作中的操作方法。

同时，本书紧密联系中国国情，详细分析了免费模式在中国市场的实际运作。

可供企业的经营、管理人员阅读。

<<免费>>

作者简介

武帅，互联网观察者和参与者。
现任中国经营报旗下网站(中国经营网)内容总监；掘帮网创始人。

<<免费>>

书籍目录

上篇 你无法阻止的免费第一章 固免费经济学：世界就是一个交叉补贴的大舞台免费到底是什么？
无论何种免费模式，其最终目的都是为了赚取利润你的免费缘于别人替你买单：免费背后的隐形成本
免费的真正缘由：边际成本为零接受浪费行为：加快速度，然后“浪费”第二章 免费心理学：天上
掉下的馅饼，你有勇气去尝一口吗？
在时间和金钱之中抉择心理上的股市：货币不起作用的地方，什么管用？
便宜与免费之间的差异你是相信一分钱一分货，还是相信价廉物美：免费 质量下降第三章 免费不
是“生意经”，而是生意本身免费经济的规模相当于一个国家雅虎VS谷歌：电子邮箱的免费之争付费
内容的终结大众化信息免费，定制化信息昂贵谷歌的“最大化战略”：既然分销免费，你就可以使产
品遍布全球超越媒体的互联网广告新媒体与传统媒体的对决网络游戏中的免费模式免费音乐电子书迟
早变成免费书第四章 后卫机时代的商业战争：免费比尔·盖茨的公开信：你无法阻止免费，那就和
免费竞争免费客户的价值何在？
你能够从免费中赚钱重新界定你的市场免费是世界上最贵的东西下篇 最有“钱”途的商业模式：用
免费赚钱第五章 免费商业模式之一：直接交叉补贴吉列剃须刀：开创免费营销模式天下真有免费的
午餐，只是你需要购买刀叉瑞安航空：不要只盯着机票商家积聚人气的竞争手段：免费停车超市促销
最常见的免费模式：买赠活动360安全卫士：用免费革命第六章 免费商业模式之二：三方市场三方市
场：开创非竞争共赢的营销模式DM广告，城市消费的另一张脸女士免费入场，男士门票收费开心网
&天际网：精准广告策略“去哪儿”：我们是媒体，所以免费铺天盖地的信用卡——免费向消费者提
供信用卡意味着他们会更多地刷卡消费超级女声的超级定位：湖南卫视，借免费腾飞信报的免费模式
第七章 免费商业模式之三：免费+收费ShopEx：向6%的用户收费已足够饭统网：打造“双轮”经营
模式试客的免费生活：口碑营销免费的征途：赚有钱人的钱游戏内测是否应该收费QQ：免费加收费
模式的最大赢家第八章 免费商业模式之四：非货币市场礼品经济：是什么让你钟情于写博客？
互联网上的无偿劳动百度百科：金钱并非人们行为处事的唯一动力香香的成名之路：盗版是最好的市
场推广商LV手包A货横行背后的秘密：赝品经济参考文献

章节摘录

与计时模式的相对公平性不同，免费模式中的“道具收费”一项，为那些没有时间玩游戏的人们提供了一条升级的捷径。

一个计时制玩家需要1000小时才能满级，他们只需要100小时就够了。

这种追求在短时间内达到巅峰的心理，使得付费玩家开始成批出现。

免费模式从2006年兴起之后，游戏的不平衡性矛盾越来越突出。

“只要有钱就牛”几乎成为“免费模式”游戏中的一个毒瘤。

此后，关于“收费模式”回归的呼声时有传出。

事实上，无论是收费游戏还是免费游戏，都在一定程度上丧失了选择性：在收费游戏中，如果玩家想要进行游戏必须用钱向游戏运营商购买游戏时间；而在免费游戏中，若想要让自己的游戏角色更强大，玩家需要向运营商购买道具。

继“收费游戏”、“免费游戏”两种网络游戏收费模式后，第三种游戏收费模式开始出现——游戏交易收费模式。

这种模式是不直接对玩家进行收费，而是对游戏中玩家之间相互交易收取一定“税费”的盈利模式。

电脑游戏教父席德·梅尔曾说过：“一个游戏是很多有趣的选择的集合。

”而“是否丧失选择性”一直以来被认为是衡量一个游戏平衡与否的标准。

在C2C交易收费模式中，时间与金钱的平衡问题优于之前的收费模式：玩家不需要直接向运营商购买游戏时间或游戏道具，游戏币和道具在玩家中可以自由流通。

玩家既可以选择购买游戏币，在游戏中向其他玩家购买道具；也可以选择在游戏中直接玩，游戏中获得的道具可以出售给他人。

<<免费>>

编辑推荐

免费经济学：世界就是一个交叉补贴的大舞台，免费心理学：天上掉下的馅饼，你有勇气去尝一口吗？

免费不是“生意经”，而是生意本身。

后危机时代的商业战争：免费。

免费商业模式之一：直接交叉补贴 免费商业模式之二：三方市场 免费商业模式之三：免费+收费 免费商业模式之四：非货币市场

<<免费>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>