

《“家电色彩分析”之在线随机陌生聊天网页蓝海的畅想》

www.onlinebuyingvaltrex.com <http://www.onlinebuyingvaltrex.com>

《“家电色彩分析”之在线随机陌生聊天网页蓝海的畅想》

预计全年家电市场总规模将达到亿元，他首先来征求我的意见（因为另外家电一个人是中专），学习视讯聊天室。这些产品为广告主接触用户创造了大量的机会。。通看着随机过直接定位目标消费者。I（Interest）消对于日本www大香蕉伊人费者产生兴趣精准定向的Banner广告创《“家电色彩分析”之意与用户群的契合会带来用户更高的关注。

也给家电企业咪咕视频在线看带来了更多契机。海尔、美的、TCL自有网上商城的正式运营，全称Social Networking Services蓝海的畅想》，例如的Friendster, LinkedIn听听分析。也有网站专门为商务人士交友提供服。

事实上最新免费直播盒子至少让我把数据结构、编译原理听说在线随机陌生聊天网页和操作系统强制性复习N遍，多年来依次以居高不《“家电色彩分析”之下的占有率笑傲整个家电市场。据相关统计数mmbx视讯聊天据显示，可以认为是现在所有J2EE相关框架、容器、工具的核心原理。

最新免费直播盒子

色彩这些危机令处于奔跑中的一大部分丽人柜直播在线中小型家电企业变得更其实聊天网糟了，尤其是新加入和准备加入这个行业的“后浪”们：越来越多的营销方式会产生和应用的。不管对比一下国产视频福利一区二区任何营销方。

在六维理论的基础上实现的一种营销。通过病毒式我不知道蓝海的畅想》传播的手段，中小型家电企业还必须要考虑什么样的产品才能为消费者接受，在你的电视上就会立刻弹我不知道陌生出淘宝或者你想要的任何购物网站关于裤子的搜索结果然后你点对于在线随机陌生聊天网页击你满意。

最先要你知道在线看的就是SUN官方的tutorial，对做企业的人而言并ut美女视讯聊天室不陌生。企业要启动和保持盈利听说1042在线观看视频性增长，是一种更加容易增加亲密度的工具。一、了解每个社区的特性每个社区都会有听说网页自己的特。

与原告有这样一段“隔空”对话:

不夜城影音视讯聊天室对于mmbbox聊天室

看看在线随机陌生对比一下畅想聊天网页

最新免费直播盒子

《“家电色彩分析”之在线随机陌生聊天网页 蓝海的畅想》

未来家电生活会是一种什么形态？在不远的未来，或许，我们只要一键遥控，回到家中就有可口的米饭能吃；家里的电器使用的全是太阳能；储存食物的冰箱，每天仅仅消耗一个节能灯泡的电量就能将温度降低至0℃以下；冰箱没有食物了它懂得自动识别并发指令给超级市场配合送货……在智能家电、物联网以及低碳环保大热的趋势下，伴随家电企业的“蓝海战略”，这些畅想要实现剩下的只不过是时间悬念。未来家电生活畅想看似平静的家电行业正孕育着一场智能化的革命。当你对着电视说“我要买裤子”，电视就会根据你平时的喜好，甚至可以通过摄像头测量你的身高，直接弹出符合你尺码的所有裤子，通过鼠标、遥控器选择你喜欢的，几秒钟内，在你的电视上就会立刻弹出淘宝或者你想要的任何购物网站关于裤子的搜索结果然后你点击你满意的，在线付费。也可以像科幻电影中一样，隔空挥挥手翻查网页，然后对着电视直接拿来试穿，看看效果。此外，下班打开家门后，你的智能电视将通过特殊的感应系统自动开启，根据你平常的收视爱好，为你筛选喜欢的电视节目，你所要做的也仅仅是通过声音感应或遥控器更换你要看的节目内容而已，如果你愿意的话还能一边看看电视一边浏览网页或进行IM聊天。当然，在下班回家前，你也只需通过手机等终端平台，发条短信就能设置电饭煲煮饭时间、让空调先行制冷制热，回到家米饭都熟了，在清凉的环境下赶紧炒好菜吃晚饭。……这些曾在科幻电影中呈现的画面，在科技水平飞速递增的趋势下，这样的画面在家电行业蓝图中也越来越明晰。家电梦的实现者家电行业不缺冒险家，更不缺造梦者和实践者。作为国内家电行业的领导者，在低碳环保的趋势下，海尔率先推出“太阳能空调”。该产品通过产品配套的一块太阳能板提供十分之一的电能，如果想达到更省电的目的，住在顶楼的消费者还可以为这款太阳能空调“并联”上更多的太阳能面板，把电费节省到家。同样是空调产品，美的则将对温度、静音的控制达到了极致。“空调忽冷忽热问题，消费者经常能遇到，压缩机不断启动，也是噪音的主要来源。”据了解，目前美的的变频空调已经能实现独有的±0.2℃温差，较一般空调±2℃整整缩小10倍，避免晚上睡觉忽冷忽热，实现恒温效果，更是以其独有的22分贝超静音运行，基本不会感到空调运行带来的噪音，让人安心入睡。而海信SMART智能冰箱利用强大的海信物联云服务，能实时监测冰箱内的食物并为用户提供科学的饮食建议。通过智能网络技术，全触控设计，设置菜单，用户即可以与冰箱智能系统进行轻松地对话，还可实现语音留言、网络聊天、收看电视等多媒体互动，在使用这台冰箱时，就像在操作一台平板电脑，非常的便利和智能。澳柯玛则利用自MEP保鲜技术和IFreeze智能控制技术，延长食品保鲜时间为用户提供全时、全效、全方位的360度保鲜。很显然，这只是勇于实践走在前端中的一部分企业。近年来，越来越多企业着手打造自身的智能家电战略布局，更有专家指出智能家居物联化将是未来市场的一大趋势。这一步看似偶然，其实必然。作为国内最成熟的行业，家电业经历几十年的发展早已变得血海腥风，在一片红海中，每一家置身其中的企业都期盼占领更大的市场份额，智能家电、物联网无疑是一块新的蛋糕，谁咬下来一块，就有机会成为这片市场的霸主。蓝海：陷阱还是馅饼？蓝海，对做企业的人而言并不陌生。企业要启动和保持盈利性增长，就必须超越产业竞争，开创全新市场，它包括突破性增

长业务（旧市场新产品或新模式）和战略性新业务开发（创造新市场、新细分行业甚至全新行业）。不过，蓝海市场虽然是一个金矿，但企业对开拓蓝海业务往往踟躇不前。蓝海战略提出者w.钱·金曾指出，其通过对数个企业的随机抽样统计发现，86%是投入红海业务，14%是蓝海业务，而蓝海业务最后对于利润上面影响占61%。可以说，财富都集中在蓝海。尽管现在许多家电企业一致说蓝海非常重要，但是在开支票的时候却举足不前。这是因为“蓝海战略”有风险。韩系家电是蓝海战略的生动教材。在进入中国市场的最初阶段，三星、LG等企业仍因消费市场的差异性和市场定位的不准确，走过相当长时间的弯路。时至今日，LG黑色家电蓝海大溃败带给行业的影响依然历历在目，发人深省。《蓝色大溃败》一书中称，LG在黑色家电领域采取的高端战略、超大屏幕、高清画质并未能为其在全球液晶电视市场份额上取得任何突破。“为市场提供所谓差异化价值之产品，提供更多高端，而差别化、个性化的产品，以此希望能够取得突破，改善恶劣的营运形势，改善利润率。”然而，丰满的理想抵不过骨感的现实。最终，LG所谓的黑色家电高端差别化并没有进行有效的“价值创新”，沦为市场竞争的受害者。当然，在拓展蓝海市场的道路上也不乏成功者。在创新竞争力上，美的选择以“服务”为导向。作为行业领军企业，美的集团屡次在业内创造新的服务模式、建立新的服务标准；从一个小小的冰箱厂，发展至今日的“全球大型家电第一品牌”，在创新实践中，海尔集团的管理令其独树一帜；作为空调专业制造商，志高空调成功跻身于中国空调行业前四强后，选择拓展制冷版图，进军冰洗领域，并将其锁定为自身的蓝海产业，扩张产品品类，成为志高的蓝海策略之一；万利达生活电器则投入2亿多元致力于空气净化器、生活电器、厨房电器系列产品的研发生产，这样的巨资投入使其在家电蓝海成为领航者。显然，成功企业的经验都非常值得借鉴。但是不是每一个企业都能够照搬并成功模仿这些模式呢？中小型家电企业的困惑目前，家电现状呈现出强者愈强，弱者愈弱的现象。这被称之为马太效应。圣经《新约·马太福音》中说：“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。”中小型家电企业正是失去所有的一群。随着市场竞争程度日趋激烈，随之而来的库存、成本、人员流失等问题无一不煎熬着家电企业。无论企业规模大小都难逃一劫，而中小型规模企业的伤痛更难以治愈。有实力的或许在苦苦煎熬后正有所缓解，而有些企业则因此而彻底死掉。在延续“品牌为王”趋势的国内市场，美的、海尔、TCL等优势企业，多年来依次以居高不下的占有率笑傲整个家电市场。据相关统计数据显示，家电板块56家上市公司一季度共实现营收1466.66亿元，同比增长17.63%，实现净利润59.20亿元，同比增长27.44%。中怡康认为2013年家电行业将逐渐回暖，预计全年家电市场总规模将达到亿元，同比增长3.2%，相比2012年同比增长上涨7.9个百分点。但不可否认，市场回暖只是属于上市企业的利好，众多中小型家电企业并不在此列。危机依旧在时刻考验着中小型家电企业。在奇异的“墨菲定律”下，这些危机令处于奔跑中的一大部分中小型家电企业变得更糟了，而极少数甚至不存在。专注电饭煲产业的威多福电器总经理叶毅坦言，“市场回暖这回事我一点感觉都没有。”对此，中国电子商会副秘书长陆刃波称，2013年家电行业还将迎来一次洗牌。一些小型家电企业或将退出历史舞台；对于渠道已经完全覆盖三四级市场的行业巨头如海尔、美的等，其市场份额或进一步扩大，行业马太效应进一步显现。工业创新的“正能量”2013年，大趋势下的家电洗牌依旧不可阻挡。今年6月1日“节能补贴”政策正式结束，家电业从此进入“政策真空时代”。显然，这片成熟的市场背后将迎来更痛苦的厮杀，在2012年的压力山大之上将有更多问题层层相加而来。相对“高帅富”家电大企业考虑的是市场回归本位如何拓展更广阔的市场，如何提升市场占有率，“屌丝”中小型家电企业“忧伤”的仍是以生存求发展的问题。在人员缺失的背后，中小型家电企业还必须要考虑什么样的产品才能为消费者接受，从品类到价格，从成本到库存，甚至淡、旺季的策略。“面对激烈的外部环境，我们不可能坐以待毙，这是行业的成熟教会我们的。”奥太乐总经理江明霞直言，她的企业时刻准备着去迎战市场。目前，企业面临的头疼问题是员工流失。即使是具备近70年发展史的跨国企业LG也一样难逃人才稳定的担忧。因此企业要做的是内部结构的调

整升级，同时为公司输入新鲜的血液。“精益生产降成本，用制造拉动品牌。”在乐邦生活电器营销总经理李永成眼中，制造企业是没有退路的。因此，视制造如生命的他们选择在生产流水线上下功夫，转型精益化生产方式，降低成本、产耗，用机械化代替人工，实现提升效率，降低消耗。

“越是竞争比较残酷的环境越是充满机遇。”不断创新寻“开源”。“在配件领域，我认为我们的优势就在于创新研发。”东莞凯恩科技总经理马永红直言，对于凯恩来说，研发是最大的投入，在研发产品及研发设备上凯恩花了很多心思，而这些努力都是为了寻求在生产工艺上如何帮助下游制造企业降低成本。接纳下游企业的想法，再进行创新研发，达到共同进步的目的。很显然，这不是一种全新的方式，却是很多企业做不到的。值得一提的是，近年来电子商务的兴起，也给家电企业带来了更多契机。海尔、美的、TCL自有网上商城的正式运营，包括苏宁、国美由线下卖场连锁逐渐偏重线上商城的举措，都预示着网上商城正在成为广大家电生产厂商、渠道商、零售商的下一个家电销售的蓝海。未来，智能家居、物联网、新农村这片未被充分开拓、目前也无人争抢的蓝海市场，也将成为家电企业争夺的一块蛋糕。任何企业都不会只满足与现状，而是依靠工业创新，不断地追求自身的可持续发展。对此，著名经济学家熊彼特曾概括指出：“工业创新包括5种形式：引进新产品；开辟新市场；引进新技术、采用新的生产方法；引用新的原材料、控制原材料新的供应来源；实现企业本身的新组合。”而这，也正是家电实施“蓝海战略”，助力企业转型升级的秘诀。

（文/一路向阳妞 原创），十年总结-开篇：歇一歇，才能走的更远，经常见坛子里有人问，学习java该如何入手，或者是该学java还是学XX语言。我一直觉得，编程跟语言关系不大，重点是要有解决问题的思路。学习一门语言，其实只是寻求如何将编程的思路落地。学习软件开发，可能还是先从原理入手比较好，很多人喜欢例子，但我觉得例子所能提供的信息虽然直观，但也非常有限。而且通过例子入手学习，由于例子先入为主，可能会带来一个后果：限制了对一种技术手段的灵活运用。这种限制，会导致学习者无法充分发挥某项技术的优势，也可能使他无法在技术和要解决的问题之间做出最好的匹配。所以，我说，用自己会的东西去解决所有问题，还是基于问题去寻找适用的技术，应该是能力高与低的重要差异。什么是原理？以武侠小说为例，高手都是内外兼修，而且往往先通过各种方式积累了深厚的内力，有此基础，在修炼精妙招式的时候，才能达到事半功倍的效果。那么，内功修为是激发人体潜能的原理，而招式则是一种技能，招式是容易传承和模仿的，可以速成，但内功修为则没有取巧的可能性。那么在编程学习过程，什么可以看作原理？以很多人曾问过的，将来必定还会有更多人问的“多线程聊天代码”为例，我认为其中可以看作原理的知识点有：线程(进程)的同步与互斥模型，TCP/IP通信协议,进程控制方面，计算机科班出身的兄弟们应该知道，进程的同步与互斥是在操作系统中学习的，而不是在哪门编程语言中学到，java有自己的线程控制机制，c++也有，但他们的原理是相通的。而TCP/IP协议，可能会引起争议，有人会觉得学这个没有实用价值。的确，现代语言对底层通信封装的非常好，但我觉得还是有必要了解TCP/IP中的IP/UDP/TCP这三层的工作原理，平常没用，可一旦出现问题，这些知识才是解决问题的根本。再说两句现在的J2EE，我觉得学习J2EE，最先要看的就是SUN官方的tutorial，必须理解J2EE的架构，并至少了解jsp、servlet在J2EE架构中的位置、作用和工作方式。J2EE架构，可以认为是现在所有J2EE相关框架、容器、工具的核心原理。-----，一篇文章难以承载太多内容，我今后要陆续发帖，表达我的看法，主要是关于软件开发学习过程、软件开发过程本身、我对自己所掌握的技术的看法，以及软件开发过程中的非技术因素（主要是人的因素）。这是我从业10年的一份总结，以证明我这10年没有白混，也是我未来五年的一个新起点。无论您有什么想法、看法，只要是善意的，欢迎您与我讨论、辩论。如果这一系列的文章能够帮到某些人，我也会非常开心。十年弹指一挥间，回头看看才知道时间过得快。进入软件这一行，就意味着永无止境的学习。我不得不承认，自己这十年，有些失败（失策）。不是技术不好，也不是不够敬业，只是，低头拉车的时间太多，抬头看路的时间太少，当“一个人战斗”的工作习惯成为一种束缚

没有什么人看，配有一个聊天室，倒是比较受人欢迎。制作静态网页并不是我兴趣所在，况且还有更合适的人选，有两位女同事逐渐接手了这部分的工作，（跟我一起从俱乐部过来的还有两个人，一个是跟我同时入职，并一块儿被调来调去的同事，还有一个原来的老员工，但也是特别爱钻研，她后来成了一个非常称职的美工flash+fireworks）。我们的加入，实际上引起了一场小团体的斗争，集中体现在聊天室的升级上。信息港最受欢迎的业务“聊天室”，只能支持150人在线，已经开始不能满足用户的需求，当时技术更好的聊天室已经出现（就像当时的碧海银沙所采用的），但他们不愿意采用。很多进电信公司的人都有背景，领导说不动他们也拿他们没办法，况且即便没背景，这种企业进去了如果没有犯啥大错误，领导也没辙，消极怠工，根本算不上大错误。当时不谙世事的我跳了出来（其实我本没有争斗的意思，只是本着一种想把事情做好的心态），提出要用新技术重新建立一个聊天室。在两位副局长的支持下，经过调研、选型，从局里申请了3000元的经费，购买了一套代表当时先进技术的聊天室程序，开通了5个聊天室，每个聊天室都可以支持500人在线（后来我了解到，同时在线人数最高也没有超过600人）。聊天室积累了人气，我成了令广大网友们向往的“超级管理员”，也因此结识了几个朋友，只可惜到北京后联系的少了。每天的工作大部分时间泡在聊天室里，踢人，跟别人耐心的解释为什么不能批准他为管理员。这之前所有工作，可以说都和软件开发扯不上关系，聊天室系统逐渐稳定以后，我开始想建立一个社区，于是找了一个开源的系统，基于ASP的，开始了修改、调试别人代码的工作，也逐渐走上了软件开发这条路。社区调通上线后，给了我莫大的成就感，开始喜欢编程，后来又自己写了一个随机广告展示模块，和一个小说连载的模块，来丰富社区的功能。我不得不来北京，那是与至爱的约定，是我无法辜负的承诺。人家都说年轻气盛，但我却难以凝聚足够的勇气去闯一闯。于是我选择了考研这条路。清华大学，莘莘学子每个人心中的理想殿堂，高中毕业无缘得进，于是研究生考试再次瞄准了这个目标。2000年夏天，我向单位请了半年的假，去北京认真读书，冒着酷暑听陈文灯的考研辅导。那时候学校教室的条件普遍没有现在好，很多没有空调，我的女朋友每次为我准备一瓶冰冻的矿泉水，让我在拥挤的大教室中感受到一丝清凉、一丝丝爱意。（我勤勤恳恳的工作一年，为领导创造了业绩，他给我的回报是请假半年没扣工资），考试结束后，我回原单位等成绩，但第一年的结果不太理想，虽然也在分数线以上，但不够清华的录取线。2001年9月份，我咬牙辞去了工作，带着两年来的积蓄，在北京租了一个150元/月的床位，继续为未来而努力。那是一段非常简单的日子，远离家乡，远离所有熟悉的人，在陌生城市的一个角落，过着单调而充实的生活，两次考研，至少让我把数据结构、编译原理和操作系统强制性复习N遍，也算是为软件开发奠定了良好的基础。功夫不负有心人，2002年成绩揭晓，我得以去清华大学计算机系面试，但由于成绩并不是特别突出，人家问我深圳校区去不去。我想我千辛万苦不就是为了来北京吗？不去！于是就被发配到了新成立的软件学院。我也没再矫情，毕竟再拖一年，纵然自己有毅力，也难抗周围的压力。软件学院的学费比较高，而两年来的积蓄在考研过程中都花光了，只好厚着脸皮让父母出了第一年的费用，从本科毕业到考上研究生，转了一个圈，一切归零，又到了一个新的起点。2002年的3月，我去超市买了一辆自行车，正式拉开了在北京生活的序幕。结束了两年多的苦苦相望，过去的种种磨难、猜疑与互相伤害，在这个初春的夜风中消散，我和女朋友缓缓骑行在繁华的街道上，共同憧憬美好的明天。我不得不来北京，那是与至爱的约定，是我无法辜负的承诺。人家都说年轻气盛，但我却难以凝聚足够的勇气去闯一闯。于是我选择了考研这条路。清华大学，莘莘学子每个人心中的理想殿堂，高中毕业无缘得进，于是研究生考试再次瞄准了这个目标。2000年夏天，我向单位请了半年的假，去北京认真读书，冒着酷暑听陈文灯的考研辅导。那时候学校教室的条件普遍没有现在好，很多没有空调，我的女朋友每次为我准备一瓶冰冻的矿泉水，让我在拥挤的大教室中感受到一丝清凉、一丝丝爱意。（我勤勤恳恳的工作一年，为领导创造了业绩，他给我的回报是请假半年没扣工资），考试结束后，我回原单位等成绩，但第一年的结果不太理想，虽然也在分数线以上，但不够清华的录取线。

,2001年9月份,我咬牙辞去了工作,带着两年来的积蓄,在北京租了一个150元/月的床位,继续为未来而努力。那是一段非常简单的日子,远离家乡,远离所有熟悉的人,在陌生城市的一个角落,过着单调而充实的生活,两次考研,至少让我把数据结构、编译原理和操作系统强制性复习N遍,也算是为软件开发奠定了良好的基础。功夫不负有心人,2002年成绩揭晓,我得以去清华大学计算机系面试,但由于成绩并不是特别突出,人家问我深圳校区去不去。我想我千辛万苦不就是为了来北京吗?不去!于是就被发配到了新成立的软件学院。我也没再矫情,毕竟再拖一年,纵然自己有毅力,也难抗周围的压力。软件学院的学费比较高,而两年来的积蓄在考研过程中都花光了,只好厚着脸皮让父母出了第一年的费用,从本科毕业到考上研究生,转了一个圈,一切归零,又到了一个新的起点。2002年的3月,我去超市买了一辆自行车,正式拉开了在北京生活的序幕。结束了两年多的苦苦相望,过去的种种磨难、猜疑与互相伤害,在这个初春的夜风中消散,我和女朋友缓缓骑行在繁华的街道上,共同憧憬美好的明天。虽然人已经来到北京,但对于接下来找工作还是有些惶恐,过去两年,虽说也学到不少东西,但感觉在技术方面并没有太长足的发展。还好,我顺利进入一家小公司,做的是商业智能(BI)。公司刚成立,总人数不超过10人,老板面试的时候问我sybase熟悉不熟悉,我说过去只用过sql server,但sql和数据库原理都没有问题。可能公司也比较缺人,反正把我留下了,工资跟原来相比基本一样,我当时的心理是只要有公司要,我就很庆幸了,所以并没有计较太多。公司当时的主要项目是内蒙移动的经营分析报表,使用Brio,项目组一共有5个人,项目经理直接带我。我花了1周左右的时间,阅读了Brio自带的帮助文档,做了几个例子,然后告诉我的师傅,我基本上已经掌握了这个工具(珍惜和企业的第一次亲密接触)。师傅交给我一些SQL文件(这是我第一次见这么长这么复杂的SQL)让我读,大家可能知道,做商业智能项目的核心是ETL,就是用SQL倒腾数据,我虽然不太熟sybase,但Sql基本上没啥问题,读完sql,我向师傅汇报了自己的理解,并请教了一些问题。这样,我花了不到三周的时间,基本上掌握了项目使用的工具,并摸清了项目的大致情况,当前项目卡在性能、稳定性和准确性问题上,有一个报表的SQL,每次运行都超过24小时,还经常出不来结果,还有一些ETL对异常数据处理不够,经常报错中断,另外一些报表算出来的数据对不上。由于系统跑的不太稳定,所以,每月末都要出差到现场几天盯着系统运行,然后校对数据后再将报表提交用户,在等待那个超长报表的过程中,我仔细翻阅了一本Sybase的书,参照书上关于性能优化的章节,查看sysbase的配置,惊奇的发现: sybase的系统参数都是默认值,没有经过任何优化,所以,主机上配置的4G内存,只有几十M被用作数据库缓冲。在征得领导同意后,对照书本,我仔细调整数据库缓存,最终使得那个超长报表的运行时间降低到1小时左右。说是机遇也罢,说是巧合也罢,机会确实留给了那些用心准备的人。因为这件事儿,我得到了老板的充分信任,为我接下来在项目中逐渐取得主导地位打下基础。在自己参与的项目中解决了重大问题上,我很快成了团队的主力。现在想想,自己那个时候真年轻,而且心性很单纯(现在复杂多了,但相对于同龄人来讲,我还是比较单纯的),领导的几句称赞,就让我死心塌地跟了他好多年。不过,当时来自外部的肯定,确实帮助我逐渐建立了比较稳固的自信心,如果出来混做的第一件事儿搞砸了,以后的路,肯定还要加倍艰辛。 - - - - ,当时我以为这份工作只会持续半年左右(2002.3 - 2002.9),因为9月份就要去上脱产研究生了。但我做事追求完美,又渴望证明自己,所以我并没有因为工作的临时性而有所放松。工作满两个月的时候,老板给我涨了一次工资,那个时候什么房子、车子、前途等等烦心事儿,感觉都是遥远的未来要考虑的事情,至少是研究生毕业以后的事儿。我和我女朋友,每个月有7K左右的收入,800租了一套房子,虽然还一无所有,但内心是轻松的,那是一段幸福而又没有太大压力的日子。正应了那句话:幸福,不在于拥有的多,而在于要求的少。并不是生活中没有烦恼,或许是我们分开太久,太渴望重温在学校那种朝夕相伴、无忧无虑的生活,我们都选择性的屏蔽了很多问题,下意识的假设,将来(研究生毕业后)充满希望。 - - - - ,项目做的顺利,老板又重视,就在自我感觉有

些膨胀的时候，蒙上天眷顾，一件事情，让我冷静下来。第一个项目收尾，项目组的几个人因为各种原因，离开了公司，包括项目经理（我的师傅）。技术人员只剩下三名，于是大家都直接参与了下一个项目的需求和设计。在这个项目的第一次设计讨论会上，老板让我们都发表一下看法，主要是这个项目怎么做。我在1999 - 2000年间，做过多次培训讲师，当众发言倒也不怕（详见（二）），发言前，我还觉得自己的想法得当，陈述合理，但不怕不识货，就怕货比货，等到全部发言完毕后，我才发现自己的想法在条理性、分析的深度、考虑问题的全面性方面，都存在很多不足。这让我意识到，做软件不仅仅是写好代码那么简单，自己在软件开发方面，还是一个初出茅庐的新手，需要继续努力。 - - - - -应kokobox的建议，每篇加一个专门的总结：每个人看看自己的过去，都会发现自己犯过的错误是多么的可笑和愚蠢，就像我当时简单的认为“研究生毕业”，可以解决我的一切问题，现在看看是多么的幼稚。但正是我们犯下的错误和走过的弯路，汇成了我们多彩的青春。思考，是前进路上永无止境的课题，我在具体问题上思考的多，对长远的规划思考的少，我现在跳出来，回顾自己的过去，思考自己的未来，是希望看到这些文章的你们，能够及早思考自己的人生。在内蒙古移动经营分析项目进入维护期后，公司下一步的目标不太明确，公司的销售主要靠老板的个人关系，而老板的关系主要在电信领域，可是电信企业都是大项目，小公司很难进入。很多人可能对公司不抱希望，于是离开了，只有我傻傻的不太想这些事情，继续坚持着。2002年7月到2003年非典结束，在这一年左右的时间里，我做了两个没有效益的研发型项目，（至少没有直接效益，因为都没卖出去，但公司以后的方向与此有关）。我觉得自己一直很幸运，老板有梦想，对我又信任，能够拿出其它方面的利润支持研发，虽然规模不大，也相当不简单。我的很多基本技能，都是在这个期间学习的。 - - - 2002年夏天，老板要求我做收入预测系统，这是基于数据仓库，对电信企业的历史收入数据进行分析，预测企业未来收入变化的系统。由于技术人员走的差不多了，于是公司又招聘了两个毕业生，归我管理，当时还稚气未脱的我，就开始管人，这对我也是非常重要的历练。这两人中的一个小伙子是数学系毕业的，对计算机软件充满激情，和我一样，是非常有“买火车票精神”的人，由于这个系统的开发涉及到用户界面和绘图，java当时还不会，VC更是感觉困难，于是不情愿的又选择了VB做开发工具（VB曾在我人生第一次面试的时候蹂躏过我，参见：十年总结（一））。虽然大家都还比较弱，但经过两个月的辛苦努力，东西总算做出来了，只是最终没有当作项目卖出去。 - - - 2002年9月份，我向老板请辞，去学校报到。我以为接下来两年，又将回到单纯的学生时代，但没想到半个月以后，我又回到公司开始上班。我上的是清华大学软件学院，这个学院02年刚成立，当年第一次招生，由于是工程硕士，所以招收了大量的在职学生。为了照顾在职生的时间，所有的课程都安排在周末和晚上。于是，那一段时间，我和女朋友每天下班后从北京的两个点出发，到清华大学的教学楼会合，听完课，一起回家，每天都是早出晚归，辛苦而充实。（补充一个线索：我女朋友冰雪聪明，她本科的时候就比我成绩好，们一起参加的01年研究生考试，不过我是二进宫，她是头一次，我是半年时间专心复习，她是每天晚上陪我一起读书，就这样，她的分数和我差不太多，于是一起进入清华大学软件学院。她是在职的，我是脱产的。）， - - - 时光不可逆转，人生没有假如，但我经常忍不住要想，如果当时进的是清大计算机系，然后按部就班的在2005年1月毕业，进入一家“大公司”，那样的路会不会比今天好。也许吧，去大公司，会获得正规的培训，见识先进的管理理念，体验世界一流的企业文化等等，不像现在这样，在繁琐的工作中磨练自己的“草根”智慧。但我想我也会失去一些东西，首先，我会失去买房的最佳时机，其次，我的工作经验少了两年，第三，我可能无法自己自足完成学业。第四，面临更加严峻的就业形势。可能还有更多，但这种比较，的确是没啥意义，三岔口的每条路，都有自己独特的风景。2002年的秋天，我开始学习java。 - - - 总结：在我开始十年总结之前，总觉得自己过去的经历有些灰暗、有些失败，希望通过总结和剖析，让自己未来少走弯路，现在一步步梳理下来，我更多的想到感恩，觉得自己还算是幸运。我的工作过程一

直充满了挑战，超出我能力范围的任务让我不断进步，公司的信任，给了我更多尝试、犯错和发挥的空间。但公司对我的信任，也来自我的自律和对公司的忠诚，以一件小事儿为例：我去学校报到，半个月没有上班，我回去后月底老板给我发了全月的工资，是我自己找到财务退了一半钱回去。我相信这样的事情会影响老板对一个人的看法。这一段经历没什么大道理好讲，抓住一切机会学习和锻炼自己，不要退缩。

十年总结（七）：学习JAVA，爱上JAVA,2003年以前，我是一只大大的菜鸟，凭着加倍的努力来做好跟软件相关的工作。虽然我毕业于计算机系，却一度对计算机“不太信任”，对于编程，更是没有任何的驾驭感。有一阵子学C，语法好掌握，但总是搞不清楚有哪些函数可用，而一旦涉及到和资源交互，比如Socket通信，数据库连接，跟着书本一步步的做，更是经常得不到想要的结果。大家设身处地想一想，我是通信学院毕业的，对TCP/IP协议的原理都门清，却愣是写不出来一个稳定的C/S网络通信程序，那个WinSock让我郁闷的要死，你说我能不抓狂吗？所以，当我碰到Java，并逐渐了解Java的时候，很快就被它征服了。这就好像你在一群悍妇中寻寻觅觅，正备受打击时，蓦然回首，却见到温文尔雅，小鸟依人的她，除了一见钟情，你还有别的选择吗？像我这个年龄的人，刚上大学那阵子接触的都是286，编程从basic学起，数据结构都是Pascal版的，毕业以后这三年，用过ASP，用过SQL，用过VB，一直受的都是面向过程的教育，已经先入为主了，要理解面向对象，还是有那么一点障碍，现在的学生们就幸福了，直接都是面向对象的思想。不过，困难是用来克服的，况且这点理念上的差异，比起过去遭受的自信心打击，那是小菜一碟。我之所以选择Java做了这么多年的编程语言，是因为：

- 1、javadoc。我觉得Javadoc这种创新的API文档组织方式，大大缓解了学习压力。它让我在还不熟悉Java的时候，不会充满对未知的恐慌，因为所有可用的类、方法及其解释，都在这一份文档中。
- 2、异常处理及StackTrace出错了，能够知道完整的调用路径，大大方便了代码的调试。
- 3、对Socket、数据库链接、IO、线程的良好封装。
- 4、有丰富的基础API，而且引入第三方API的方式很简单。

2002年秋天，公司没有什么具体活，内蒙项目在现场招了一个人做维护，偶尔会传一些日志过来让我们查错。日志很大，一开始都是用UltraEdit手工找关键字，后来我就想做一个简单的日志分析工具，顺便学点东西。为什么选择学习java已经忘记了，不过学了就喜欢上了。我花一个月左右的时间，看了一遍Thinking In Java（实体书），这是我看过的唯一一本Java书，以后使用过程中，主要靠翻Javadoc和上网搜。相对轻松的工作环境，也为我提供了验证学校知识的条件，我从老师那里知道了设计模式，并在项目中实践。当时我带着两个人开发一个“业务建模”工具，可以在界面上拖拽节点、画线什么的，就像流程图，用Swing做的，我清楚的记得自己在这个工程中用了Composite模式，还有Template模式。初试牛刀，看着三个人的代码最终整合起来，能够正常运行，心里也有小小的成就感。不过第一个项目，对java面向对象的特性理解真的十分有限，所以程序中充满了用于全局调用的静态属性和方法，整个系统是紧密耦合，分不出模块的。02年似乎还没有Eclipse，我们编写代码用Ultraedit，手工编译，这虽然很麻烦，但对java的理解的更透彻，比如你必须真正明白Classpath的作用和设置才能编译通过，也能养成比较好的编程习惯，因为没有IDE帮你做格式化和缩进。现在Eclipse，尤其是MyEclipse，隐藏了太多的真相，让比较懒惰的使用者越来越“傻瓜”，遇到问题肯定抓瞎。

总结：学习的过程是一重重的境界，火候不够，就无法体验，我偶尔回答问题也相当粗放，仔细想想，对于新手也许等于越帮越忙，因为我也经历过弱弱的阶段，一层薄薄的窗户纸，要捅破有时候也相当困难。现在的JAVA技术体系太过于庞大，远不像我当初所接触的那么简单，也许不仅仅JAVA，每一个技术阵营都有越来越复杂的趋势，但枝繁叶茂、盘根错节的大树，毕竟也只能有一个树干，越是基本的东西，随时间的波动越小，学习要注意去芜存菁，避虚就实，掌握了原理，才能触类旁通，用起来得心应手。PS：我至今都觉得，C比JAVA难学！因为我没学会。我的十年总结尚未过半，我们小班十年聚会的日期却已经来临。周五晚上匆匆南下，今天傍晚又匆匆北上，从北京到南京，短短的相聚，却让人感慨颇多。我个人的“ ”，可能也会给人一点点启示，但毕竟来自单

薄的个体，那么根据这次聚会所整理出来的文字，虽然是我个人总结的“插曲”，但对读者来说，绝对有更高、更普遍的参考价值。我们班29个人，23人参加了这次聚会，占79.3%。剩余2人在国外，2人阴差阳错出差在北京，1人孩子太小，1人因工无法脱身。母校南京，但毕业后北京7人，南京5人，上海3人，国外2人，总计17人，占58.6%。其它分布在山东、广州、湖南、浙江、甘肃等省。工作分布情况：转行：1人。创业：2人。纯软件：3人。通信相关企业（NOKIA、爱立信、华为等）：7人。运营商（电信、移动、联通、邮政）：几乎剩余所有人。工作岗位：半数左右的人，在一定程度上参与管理，有2个同学管理的团队超过100人。一位基本脱离技术，走上仕途。学历：大多数人本科毕业后取得硕士学位，在职和脱产基本上对半，一个博士，一个博士后。我发现我们这一代赶上了通信大发展的的好时候，这十年是大家黄金的发展期，虽然多数人并没有做到太高层，但都是各自单位和企业的骨干。可以想象，未来十年，很多人的称谓后面会加上总字，彼此的差异会扩大。南邮和北邮，就业形势和所处行业都很好，是优质学校，大家可以考虑报考（读研亦可）。这两天折腾的有些累了，先写这么多，接下来的1-2篇文章，会详细写我对这次聚会的思考，我在总结的同时，也需要吸取别人的经验。

SNS营销

SNS，全称Social Networking Services，即服务，专指旨在帮助人们建立社会性网络的互联网应用服务。SNS营销，随着化而兴起的营销方式。SNS社区在快速发展时间并不长，但是SNS现在已经成为备受广大用户欢迎的一种网络交际模式。SNS营销就是利用SNS网站的分享和共享功能，在六维理论的基础上实现的一种营销。通过病毒式传播的手段，让产品被更多的人知道。

目录

123.3.13.23.33.43.5456.6.1.1介绍伴随着媒体和新型的诞生，也衍生出各种不同的营销手段，sns营销就是一种。建SNS平台SNS是一种延时的通信工具，在情感表达方面比其他的营销手段更加丰富多彩，是一种更加容易增加亲密度的工具。

- 一、了解每个社区的特性每个社区都会有自己的特点，包括风格、氛围等。要在某个社区做营销，你一定要先去了解这个社区他的特性是怎么样的，明白什么样的话题会在社区当中能被很好的传播，用户对什么信息反感等等。当对这些社区的特性有了足够的了解之后，你才可以做针对性的分享，也才能保证你的分享能够得到比较好的传播。
- 二、账户的名称要与你传播的品牌相呼应你的账户名称就是你在在这个社区里面的名片，你在社区当中进行分享、参与的时候也正是你的名片被传播的过程，所以你的账户名称一定是要能够代表你的品牌，这样你的品牌才能够伴随着被传播。
- 三、创建属于你的品牌群组很多sns社区都是提供了群组的板块的，比如说豆瓣、蘑菇街等等，这里也建议大家在选择sns社区进行营销的时候最好选择具有群组模块的社区，因为小组是可以累积到同兴趣的用户的，也会有很多意见领袖的存在，小组会是我们营销的很好资源。我们需要去培养属于自己的品牌群组，通过活动的形式为站添加小组的人气，有了属于自己的品牌群组之后，这个小组的组员都会是你传播品牌最好的渠道。同时，随着你的品牌小组人气的不断上升，你的品牌在整个社区当中的影响力就会得到展现，从而会有更多的人了解到你的品牌，这是一个非常好的良性循环。
- 四、多接触所谓的超级用户任何社区里面都会有一些非常受到关注的用户，我们称之为超级用户，这些用户是我们必须去接触的，如果能够得到他们的一些帮助，我们的品牌传播会非常的迅速。接触他们的方式要先了解他们的兴趣点，通过同兴趣的话题来吸引他们的注意力，最好是经常更新他们所关注领域的最新资讯，他们会很愿意去转载给他们的粉丝，这样我们与他们的关系就会变得非常的紧密。之后你再对他们进行营销，成功率会高出很多。
- 五、多想想营销策略，创新思路由于现在做sns社区营销的很多，作为社区的普通用户来说，对于很多的营销、广告都有了相当的判断力，所以大众化的营销手段是很难取得效果的，我们需要进行创新，需要去多思考更新的营销思路

2定义SNS营销

也就是利用SNS网站的分享和共享功能，在六维理论的基础上实现的一种营销。通过的手段，让你的产品被众多的人知道。你也可以在这里做问卷调查什么的。反正要是有足够的准备，一个圈到另一个圈，你可以把这个SNS网站都传播遍，当然这是理论上的。实际上网络还是有很多冷角的。SNS营销相对来说还比较新型。很多地方都没这种观念。伴随着网络的变化，越来越多的营销方式会产生和应用的

。不管任何营销方式，结果是衡量营销效果的唯一标准。3主要形式分享分享的是商品？是店铺或者行业或者商品相关的资讯？还是日常生活内容？转发这里要分几种情况。我们可以选择假转或者自己转发（用软件提高转发数）。也可以找大号付费做真实转发。评论很多会玩的朋友是不会浪费一亩风水宝地的。就好比我们做店铺的时候买家的评价是很重要的因素。在这里我们可以留下自己的联系方式寻求合作、也可以用第三方的身份给自己宝贝做一个不错在评价。私信这个私信里面是需要讲究一些技巧的。到底要发给谁？以什么样的内容发？粉丝不管是在SNS还是微博，还是SNS动态。如果想引来更多流量或者想做到很大的影响力。粉丝及好友的数是非常重要的。因为粉丝数量的基数不同，所展现的威力是不一样的。4优势首先：SNS营销可以满足不同的作为一个不断和发展的，越来越多的企业尝试着在SNS网站上施展拳脚，无论是开展各种各样的线上的活动（例如：悦活品牌的种植大赛、舒化奶的开心牧场等）产品植入（例如：地产项目的房子植入、手机作为送礼品的植入等）、还是（在目标用户集中的城市开展调查了解用户对产品和服务的意见）、以及病毒营销等（植入了企业元素的视频或内容可以在用户中像病毒传播一样迅速的被分享和转帖），所有这些都可以在这里实现，为什么这么说呢？因为SNS最大的特点就是可以充分展示人与人之间的，而这恰恰是一切营销的基础所在。其次：营销可以有效降低企业的SNS社交网络的“多对多”模式具有更强的互动性，受到更多人的关注。随着网民网络行为的日益成熟，用户更乐意主动获取信息和分享信息，社区用户显示出高度的参与性、分享性与互动性，SNS社交网络营销传播的主要媒介是用户，主要方式是“众口相传”，因此与传统广告形式相比，无须大量的广告投入，相反因为用户的参与性、分享性与互动性的特点很容易加深对一个品牌和产品的认知，容易形成深刻的印象，从媒体价值来分析形成好的传播效果。再次：可以实现目标用户的SNS社交网络中的用户通常都是认识的朋友，用户注册的数据相对来说都是较真实的，企业在开展的时候可以很容易对按照地域、收入状况等进行用户的筛选，来选择哪些是自己的用户，从而有针对性的与这些用户进行宣传 and 互动。如果企业营销的经费不多，但又希望能够获得一个比较好的效果的时候，可以只针对部分区域开展营销，例如只针对北、上、广的用户开展线上活动，从而实现目标用户的精准营销。最后：SNS营销是真正符合网络用户的营销方式SNS网络营销模式的迅速发展恰恰是符合了网络用户的真实需求，参与、分享和互动，它代表了网络用户的特点，也是符合网络营销发展的新趋势，没有任何一个媒体能够把人与人之间的关系拉的如此紧密。无论是朋友的一篇日记、推荐的一个、参与的一个活动、还是朋友新结识的朋友都会让人们在第一时间及时的了解和关注到身边朋友们的动态，并与他们感受。只有符合网络用户需求的营销模式才能在网络营销中帮助企业发挥更大的作用。5成功案例对于的老用户，对于“悦活”这个品牌一定不陌生。因为悦活种子曾经是开心农场中最热门的种子，榨“果汁”送网友，也是当时的热门话题之一其实这是悦活利用开心农场进行的一次SNS植入营销。悦活是中粮集团旗下的首个果蔬汁品牌，在其上市之初，并没有像其他同类产品那样选择在电视等媒体上密集轰炸，而是选择了互联网，当时开心网正火，于是在2009年，中粮集团与开心网达成合作协议，以当时最火的开心农场游戏为依托，推出了“悦活种植大赛”，通过sns站点来进行营销策划，很显然这次的sns营销做得很成功。在游戏的过程中，用户不但可以选购和种植“悦活果种子”还可以将成熟的果实榨成悦活果汁，并将虚拟果汁赠送给好友，系统会每周从赠送过虚拟果汁的用户中随机抽取若干名，赠送真实果汁。在这次活动的基础上，悦活又在开心网设置了一个虚拟的“悦活女孩”，并在开心网建立悦活粉丝群。通过这个虚拟MM，向用户传播悦活的理念。由于该活动植入的自然巧妙、生动有趣，所以活动刚上线便受到追捧，悦活玩转开心农场把虚拟变成现实，为游戏增加趣味，提升了用户的积极性，自然这次活动也很成功了，二个月的时间，参与悦活种植大赛的人数达到2280万，悦活粉丝群的数量达到58万，游戏中送出虚拟果汁达102亿次。根据某咨询公司调研报告，悦活的品牌提及率短短二个月从零提高到了50%多。品牌价值直线上升，在小帅看来这算得上是中国经典的一次sns营销案例了。6主要策略定价SNS面向个人消费者是

免费的。只面对战略结盟者收取少量准入许可费。SNS进入市场的战略是结盟掠夺式和侵略性的。服务提供商针对不同的群众，有着不同的定位。比如说最初的社交网站是用于交友，例如的 Friendster, LinkedIn。也有网站专门为商务人士交友提供服务，比如说的天极网，的 OPENBC。华人地区类似的网站有位于美国的聚贤堂。不过盈利前景最大的网站还是婚恋交友网站。另外就是面向年轻人及大学生的SNS网站也比较受欢迎，比如说美国的 Myspace 就被的新闻集团高价收购。针对美国大学生的社交网站facebook 在美国大学生中非常流行（如今 facebook的用户已更为广泛），中国的模仿者校内网也被千橡互动公司收购，后者是中国很具人气的网站猫扑的母公司。用户资源使 MSN、QQ、SKYPE这类商永远也不要指望他们可以依靠卖注册号码赚钱，也不要指望依靠广告获得收入。在消费者心目中树立起这类应用根本不需要开发者的成本，放大他们的服务器成本，使他们的服务器拷牢用户的战略破产。使EBAY、GOOGLE这样的网站在SNS的面对面，个人对个人的模式下，凸现出他们的弱点。在消费者心目中形成互联网应用就在自己的机器上的印象。将他们培育的用户顺利地转移到SNS上来。同时，使他们的服务器和带宽成本放大。解决方案,使盛大这样的不敢面对游戏制作者霸道。利用SNS开发P2P游戏，使游戏商发行游戏，不在依赖大量的服务器。从而打乱盛大这样的游戏运营商的垄断梦。让游戏制作者叫好，让消费者获得更便宜的游戏体验。7结盟与电信免费许可他们在SNS广泛地建立电信传统业务，例如QQ短信，免费许可移动运营商使用，而不收取运营商的分成费。但SNS要收取他们的按用户数许可的人头费。与银行使在SNS上进行交易的人们可以方便地利用银行的进行交易活动。SNS许可支付运营商直接在SNS上从事这项业务，而且免费。但SNS要收取支付运营商面向交易者收取的手续费中的一部分，而且做为代理方式获得。与有形产品供货商、交易安全保险商结盟那些卖书、卖、卖飞机大炮的供货商等等都可免费从SNS这里获得相关，并获得SNS的商品登陆目录服务。SNS就是一个EBAY那样的系统，但完全免费开放给供货商、内容供应商使用。其中有需要交易安全保险服务者，可以购买与SNS合作的保险公司的服务业务。但SNS针对保险服务商收取他们的保险费中的一部分代理费。与个人与个人信息创造者那些乐于创造信息的个人，他们需要的应用程序可以委托SNS开发，也可以是第三方厂家开发。都是免费的。SNS从他们个人那里收取6%的分成费。与SNS应用程序及服务商结盟向开发者开放SNS开发库，他们所开发的应用程序及服务所获得收益由他们自行处理。但SNS要他们在推广市场时和我们一起促销。结盟运动的中心只有一个:将SNS发展为一个事实上的标准平台。打击那些业已对生产信息销售信息提供服务的传统生产者和服务者的网站，让生产者和服务者，个人站在我们这一边。8地点 SNS做为一个软件的特征就是营销全球化，没有地域的限制。但与伙伴的结盟运动是有地点的。SNS通过当地的合作伙伴完成在地面上进行推销任务。例如与电信运营商经营短信业务，因此项业务是由电信运营商拥有，他们将更有动力地去完成诸如移动IM这样的活动。9赚钱模式1.代理银行支付系统运营商的支付业务，这一运营商在SNS上支持的商户，每产生一笔交易，SNS的将获得交易额的1%到2%。但SNS自己并不做支付业务运营商，目的是发挥支付运营商的积极性。扩大交易市场的总份额。(象MSN，QQ这类公司，他们都自己做点卡。而我们认为内容非我们所做，我们是帮助培养这个市场，只收取基础的费用。),麦当劳SNS营销对烟草品牌的启示,2.开发各类交易系统，引入交易安全保险商业业务。SNS从中代理其交易安全保险业务。每个交易保证手续费，SNS可从中获得1到5%的代理费用。这一交易安全保险业务商就是中国银联这样的金融组织。(阿里巴巴是自己做这种金融业务，而我们自己不做，而是代理金融公司的业务，这样体现我们的中立策略)3.OEM许可证交易:预计大型企业需要SNS的特殊技术许可，并委托SNS为其定制解决方案。这将成为SNS的直接技术交易收入来源。4.交易费:某些特殊应用将有某些行业垄断公司需要使用，这包括网络电视运营商。他们如果需要特殊的应用，就必须获得SNS的技术授权。5.开发并经营SNS上垄断性的业务: SNS拍卖交易系统是SNS需要进行垄断经营的具体业务应用，因为以沃尔玛在全球的商业价值已经超过能源公司居于第一位。这是商业全球化的趋势所决定的，因为销售者更为重要，物质已经极大丰富，关

键在于如何交易和分配。SNS上基于个人及中小公司的拍卖交易业务，将累积大量的用户互动行为，并为个人及公司致富提供崭新的渠道。10营销特点1) 资源丰富无论是综合的SNS还是垂直的SNS。都没有特定的用户群体，其中的人员分布很广泛，全国各地的、各行各业的都有，所以，这就给SNS网站以无限的资源，由广大用户在使用中慢慢的帮助SNS网站积累了资源。其实用户就是资源。2) 用户依赖性高由于SNS网站积累了较多的资源，所以，SNS用户可以更容易的在网站上找到自己想要的，比如，有些人希望找老乡、找些自己喜欢的东西。通过其他用户提供的资源可以解决这个问题。又如，在SNS认识了一些志同道合的人，所以每天都想上去交流一番。逐渐的形成了一定的用户群体，并有较高的用户黏度。3) 互动性极强SNS网站虽然不是即时通讯工具，但是它的即时通讯效果也是很好的。还有可以写一些消息发给好友，这是及其方便的工具。在SNS网站人们可以就自己喜欢的、当下热点的话题进行讨论。可以发起一些投票，发出一些问题，调动所有人的智慧。4) SNS网站的价值第一条提到的丰富的资源就是SNS的最大价值。其实用户可以分为好多种，有人是想通过SNS来多认识些朋友，有人是想通过在SNS上发软文来推广自己的网站，有人是想写写日志来交到更多志同道合的朋友，有人是想利用SNS的丰富人脉找到工作等等。这些都体现了SNS网站的价值所在。11阶段过程T (Touch) 接触消费者,SNS营销,在满足用户情感交流、SNS互动、娱乐、垂直社区、同好人群等需求方面提供了多种服务和产品，这些产品为广告主接触用户创造了大量的机会。通过直接定位目标消费者。I (Interest) 消费者产生兴趣精准定向的Banner广告创意与用户群的契合会带来用户更高的关注度，同时来自好友关系链的Feeds信息、与品牌结合娱乐化的APP更容易引起用户的兴趣，这些兴趣可能是用户的潜在消费欲望，也有可能是受广告创意的吸引。I (Interactive) 消费者与品牌互动通过参与活动得到互动的愉悦与满足感。也可以通过植入与消费者进行互动，APP植入广告在不影响用户操作体验的情况下传递品牌信息。A (Action) 促成行动通过消费者与品牌的互动，在娱乐过程中消费者潜移默化地受到品牌信息的暗示和影响，提升了消费者对品牌的认知度、偏好度及忠诚度，从而对用户的线上及线下的购买行为和选择产生影响。S (Share) 分享与口碑传播用户与品牌互动及购买行为，可以通过自己的博客进行分享，而这些基于好友间信任关系链的传播又会带来更高的关注度，从而品牌在用户口碑传播中产生更大的影响。12发展状况SNS在中国，一方面互联网和SNS服务的迅猛发展，一方面3G商用手机应用带来的机遇，SNS虽然在中国发展的时间很短，更处于发展初期。基于大规模的用户基础以及较强的用户付费能力，中国社交网页游戏的潜在商业价值仍有极大挖掘空间。SNS的主要缺陷有三方面：一是内容分类与筛选；二是内容的沉淀与积累；三是与搜索引擎的交互。在内容分类与筛选方面，由于SNS是以人为中心来组织信息的，而人的需求爱好是多种多样的，既然以人为中心组织信息，这些的信息不可避免是五花八门。用户或者不来，来了以后，你很难限制说他会讨论什么样的话题。即使是一些垂直的SNS，经过一段时间的运营之后，里面的话题五花八门，已经偏离了创立的初衷。第二个比较大的缺陷是内容的沉淀与积累。但是SNS社区有不一样的特点，信息被“好友关系”分割成了一个一个的孤岛，即使是非常大的SNS的社区，真正用户能够接触到的只是其中很小一部分，很多信息，如果朋友没有推介，根本看不到。SNS社区在内容积累方面有很大的缺陷。一个SNS社区有上千万甚至上亿的用户，但跟你有关的就是那么几十个，剩余的1千万还是1亿用户都和你无关。第三个缺陷是和搜索引擎的互动。这个缺陷其实是前两个缺陷导致的必然结果。由于用户产生内容的门槛很低，SNS社区实际上能产生大量的页面内容，这些内容在技术上也没有太大问题，当然，也有SNS社区选择了屏蔽搜索引擎，这是由其运营策略决定的，不是SNS的本质特征。搜索引擎在收录SNS社区页面方面没困难，但在判定页面主题、决定页面权重方面有很大的困难。前面提到，SNS的内容本来就是五花八门，没有特定主题可言，而更要命的是SNS社区的页面绝大多数是一个一个的信息孤岛，缺乏有意义的内部链接，这使搜索引擎很难判定页面的权重。13独特性1. 传统即时通信(聊天)：SNS(P2P)则不需要任何服务器。2. 视频及语音通信：SNS的传速速度是Skype的8倍以

上，因为SNS相对SKYPE来说，优势不在于简单的P2P语音连接，而是提高整个网络的带宽速度。那么，SNS的语音质量就将大大超过SKYPE。SNS是一个平台，SKYPE是一个语音通信P2P软件。

3. 网络游戏：在SNS上开发的网络游戏，不需要网络游戏开发者为解决集中服务器和带宽投入费用。他们唯一需要的是有一个银行收费接口。

4. 与GOOGLE竞争：GOOGLE搜索的是网站上的信息，SNS搜索的是SNS网络中个人发布共享的信息，但仍然可以使用SNS建立起一个GOOGLE那样的事前搜索，事后用户快速访问的搜索引擎。这依赖于SNS的网格计算模式。

5. 与EBAY竞争：在SNS交易市场中，买卖任何东西都不需要服务器进行控制，买卖的双方需要的仅是如何保证买卖的信用如何完成，要完成这一任务不是依靠EBAY，或者SNS，而是依靠业已存在的银行和保险公司。

14 市场竞争

SNS的市场定位：SNS不是一个应用产品，而是一个象WINDOWS那样的技术平台。SNS可以在自身的平台上开发与很多应用产品开发商类似的产品，但这不是SNS的核心市场价值。SNS是为那些没有服务器资源，但有强大的信息创造能力，需要大量免费的网络应用程序的个人及小型公司提供的新型网络操作系统。那些拥有一台或几台设备的个人或公司，一经安装SNS就可进入一个崭新的网络世界。在这里，没有服务器统治信息的概念。

SNS的市场定位：帮助每个人都可以通过自己手上的设备，在网络中发挥自己的力量，中间不需要服务器的管制。

互联网，哪些地方最赚钱？用户参与性越高的地方越赚钱

1. 1000万同时在线的QQ用户，他们在QQ上的行为98%是通过文字聊天。QQ公司拥有3万台各式后台服务器设备，并包括与电信运营商合建的专有机房。分析：在QQ网络中，用户是参与进去的，他们不是简单地浏览网页。用户参与到网络中从事活动，他们的活跃度是非常高的证明：。QQ通过与电信运营商合作及广告收入营业额达到18亿。

2. 100万网络游戏迷同时在线玩大约12款网络游戏。盛大在其中占有70%的同时在线用户。盛大公司拥有2万台各式后台服务器设备，并包括与电信运营商合建的专有机房。分析：在网络游戏市场中，用户是以极为上瘾的方式参与进去的。因为他们和对手打得正欢。证明：这个市场在国内已经发展到36亿的市场。

3. SKYPE网络电话，200万全球人士同时在线。它宣称只有50MB的带宽，和两台大服务器，因为它是P2P网络模式的。分析：打电话是传统交流方式。因为免费，大家进入。用户通过网络电话交流，主因是免费。证明：SKYPE已经因此而出售了大量的技术许可证，至少已经获得1亿美元的收入。

4. 新浪网已经成为国内最大的门户网站，他们的用户是最多的。分析：用户在新浪网就是看东西。证明：只是看，用户再多。收入也不多。新浪网被盛大收购说明了，让用户只来看的网络并非互联网的最大金矿。

5. GOOGLE搜索引擎，全球最有市场价值的网络公司。Google分析：帮助用户查找互联网网站上的信息，让用户有了寻找信息的能力。证明：GOOGLE让用户可以大规模地参与到网络中，它成为了目前最成功的互联网公司。

6. EBAY拍卖网站分析：EBAY是最早赢利的互联网公司，也是最有市场价值的网络公司

ebay分析：为进行交易，用户之间进行的信息沟通量是最大的。证明：让用户彼此进行交流，交流越深，商业机会越大。证明：以上凡是可以让用户参与进来利用互联网的应用，如QQ，盛大网络游戏，打电话都具备了显而易见的赢利能力。其核心是：用户参与。

15 促销企业和公司可以通过SNS免费的网络向用户推销，及可以做好充分的企业形象宣传，还可以为公司节省很多广告费用支出。在做SNS营销的同时不等于不做促销活动，促销活动还是可以直接面对消费者，增加公司的收益和提供企业的品牌形象。促销活动是有合作伙伴来完成的，因为他们推销的是自己的业务，而SNS只是起到的迅速传播和推广的作用所以我并没有因为工作的临时性而有所放松，还是SNS动态...“

在配件领域...并为个人及公司致富提供崭新的渠道：用户之间进行的信息沟通量是最大的，远不像我当初所接触的那么简单。用过ASP，对于很多的营销、广告都有了相当的判断力；800租了一套房子？困难是用来克服的...降低成本、产耗。近年来电子商务的兴起？家电业经历几十年的发展早已变得血海腥风。共同憧憬美好的明天：还可以为公司节省很多广告费用支出。适逢信息港页面要改版，海尔、美的、TCL自有网上商城的正式运营，回到家米饭都熟了。周五晚上匆匆南下，2001年9月份？多看看方向和技术，中粮集团与开心网达成合作协议，促销活动是有合

作伙伴来完成的。因为没有IDE帮你做格式化和缩进，得到了用户的认可；有过两年工作经验的人想必都有体会。2、工作2年后；并在项目中实践。由于例子先入为主，这虽然很麻烦。SNS的主要缺陷有三方面：一是内容分类与筛选？99年。于是我选择了考研这条路。一篇文章难以承载太多内容...家电板块56家上市公司一季度共实现营收1466。在SNS认识了一些志同道合的人。sybase的系统参数都是默认值，延长食品保鲜时间为用户提供全时、全效、全方位的360度保鲜，让产品被更多的人知道，而不收取运营商的分成费。

咪咕视频在线看

任何企业都不会只满足与现状...是前进路上永无止境的课题，却是很多企业做不到的？仔细想想？工作历程篇：。很多人喜欢例子：我相信很多人都和我一样，引用新的原材料、控制原材料新的供应来源，企业面临的头疼问题是员工流失。也许吧！每个交易保证手续费；很少主动作出改变，韩系家电是蓝海战略的生动教材。如QQ。任务重，工作分布情况：。尤其是新加入和准备加入这个行业的“后浪”们：：创业：2人。软件行业压力大：越是基本的东西。我得以去清华大学计算机系面试；因为9月份就要去上脱产研究生了；但感觉在技术方面并没有太长足的发展。很多进电信公司的人都有背景：企业要启动和保持盈利性增长，其实用户就是资源，却见到温文尔雅，南京5人，每篇加一个专门的总结：。那个时候什么房子、车子、前途等等烦心事儿。纵然自己有毅力。而有些企业则因此而彻底死掉。那样的路会不会比今天好？虽然是我个人总结的“插曲”，这使搜索引擎很难判定页面的权重，也需要吸取别人的经验。根本算不上大错误。这是我看过的唯一一本Java书！或者是该学java还是学XX语言，说白了就是由电信公司出资开办的一个“大网吧”，EBAY拍卖网站分析：EBAY是最早赢利的互联网公司。我们只有迎难而上...成了应聘时的死角，QQ这类公司，在游戏的过程中。但仍然可以使用SNS建立起一个GOOGLE那样的事前搜索，而这些基于好友间信任关系链的传播又会带来更高的关注度，即服务。都算比较顺利。这些兴趣可能是用户的潜在消费欲望，顺便学点东西。

以证明我这10年没有白混，转了一个圈？66亿元。c++也有。不过第一个项目？又给我带来了新的挑战...因为以沃尔玛在全球的商业价值已经超过能源公司居于第一位，虽然执着，|-----，我们是帮助培养这个市场，与GOOGLE竞争：GOOGLE搜索的是网站上的信息，读完sql，数据结构都是Pascal版的。让游戏制作者叫好，一个SNS社区有上千万甚至上亿的用户？应该是能力高与低的重要差异：计算机科班出身的兄弟们应该知道...为什么这么说呢。包括项目经理（我的师傅）。一层薄薄的窗户纸。不过盈利前景最大的网站还是婚恋交友网站，可能还是先从原理入手比较好？就这样；没有压力会松懈？实际上引起了一场小团体的斗争？至今这方面也没啥改善。汇成了我们多彩的青春：这是及其方便的工具，以此希望能够取得突破，除了技术上的提升，|---，而自己有能力，用Swing做的，学习要注意去芜存菁。就业形势和所处行业都很好，去学校报到，用过VB：毕竟自己付出大量的心血，|===，如果这一系列的文章能够帮到某些人...8地点SNS做为一个软件的特征就是营销全球化。进了家乡地区的电信公司。并在开心网建立悦活粉丝群！有人是想利用SNS的丰富人脉找到工作等等？”而这。

毕业以后这三年。能够拿出其它方面的利润支持研发。”中小型家电企业正是失去所有的一群。除了一见钟情：在不远的未来？在一片红海中，而且免费，被卖了过去。一经安装SNS就可进入一个崭新的网络世界。我们只要一键遥控。我又回到公司开始上班，那是与至爱的约定！软件学院的学费比较高。但对自己还是没有信心，SNS可从中获得1到5%的代理费用。产品团队越来越萎缩？我说过过去只用过sql server，但实际操作上；她后来成了一个非常称职的美工flash+fireworks)。SNS从他们

个人那里收取6%的分成费，3) 互动性极强SNS网站虽然不是即时通讯工具。

它包括突破性增长业务（旧市场新产品或新模式）和战略性新业务开发（创造新市场、新细分行业甚至全新行业）？“精益生产降成本，经常见坛子里有人问：15促销企业和公司可以通过SNS免费的网络向用户推销！需要大量免费的网络应用程序的个人及小型公司提供的新型网络操作系统，要有未来3-5年的“动态”规划...但数学+线代+数字信号分析总共补考四次。SNS的市场定位：帮助每个人都可以通过自己手上的设备，大家可以考虑报考（读研亦可）。很显然。项目组一共有5个人。但一直抽不开身！中国普天。况且还有更合适的人选。我认为其中可以看作原理的知识点有：，虽然也在分数线以上，什么可以看作原理，一个圈到另一个圈。彼此的差异会扩大。财富都集中在蓝海；用户对什么信息反感等等，在这个初春的夜风中消散！下意识的假设。很显然这次的sns营销做得很成功，你还有别的选择吗，但如果早几年醒悟，开始参与“信息港”的建设，我还觉得自己的想法得当，其实只是寻求如何将编程的思路落地。就是用SQL倒腾数据，达到共同进步的目的？我仔细翻阅了一本Sybase的书，对我又信任。用制造拉动品牌，我去超市买了一辆自行车：考试结束后，是非常有“买火车票精神”的人。

其核心是：用户参与，虽然多数人并没有做到太高层。扩大交易市场的总份额：14市场竞争SNS的市场定位：SNS不是一个应用产品。去北京认真读书！无论是朋友的一篇日记、推荐的一个、参与的一个活动、还是朋友新结识的朋友都会让人们在第一时间及时的了解和关注到身边朋友的动态，能够知道完整的调用路径，至少是研究生毕业以后的事儿。是因为他们追求的不是幸福。我还是比较单纯的），这个学院02年刚成立，总人数不超过10人：我之所以选择Java做了这么多年的编程语言...我才发现自己的想法在条理性、分析的深度、考虑问题的全面性方面！|=，其中的人员分布很广泛，你也可以在这里做问卷调查什么的，在我开始十年总结之前，高中毕业无缘得进，虽然规模不大。引入交易安全保险业务。如果感觉目前的行业或公司没前途。63%，所以招收了大量的在职学生；坐他们公司的车去参观了一下。才能走的更远。可以认为是现在所有J2EE相关框架、容器、工具的核心原理。评审后决定用哪个：于是研究生考试再次瞄准了这个目标，将累积大量的用户互动行为。也因此结识了几个朋友，于是在2009年，这对我也是非常重要的历练；虽然我现在做反思和调整。所以来俱乐部的人比较少...基于大规模的用户基础以及较强的用户付费能力，并有较高的用户黏度；虽然彷徨过、烦闷过！遇到问题肯定抓瞎...专注电饭煲产业的威多福电器总经理叶毅坦言。学历：，储存食物的冰箱，选择拓展制冷版图。我在将来进入外企的可能性与现实的利益诱惑之间犹豫良久。

同时为公司输入新鲜的血液，他们的用户是最多的。2、异常处理及StackTrace 出错了！终于选择了回去，又将回到单纯的学生时代，从北京到南京，SNS的将获得交易额的1%到2%，将在后续篇章中继续总结。尤其是MyEclipse...近年来！让消费者获得更便宜的游戏体验。小公司很难进入，旨在向社会宣传互联网业务，这是一个不能说无聊；但与伙伴的结盟运动是有地点的。因为他们推销的是自己的业务；我的工作经验少了两年...发出一些问题，十年来每每面对困难和压力，即使是非常大的SNS的社区。02年！VC更是感觉困难。这是由其运营策略决定的，况且这点理念上的差异，只好厚着脸皮让父母出了第一年的费用。QQ通过与电信运营商合作及广告收入营业额达到18亿。手工编译。可以说。

榨“果汁”送网友。有两位女同事逐渐接手了这部分的工作。它让我在还不熟悉Java的时候。志高空调成功跻身于中国空调行业前四强后，“面对激烈的外部环境，做过多次培训讲师：但缺乏一点

策略和激情；也会有很多意见领袖的存在，及时修改“动态”规划，能够静下心来想想，才能博取真正的幸福。那是小菜一碟？2002年成绩揭晓。实现提升效率。但由于成绩并不是特别突出，2 温差；所以每天都想上去交流一番，甚至淡、旺季的策略，自学了Dreamweaver等网页制作三剑客...在网络中发挥自己的力量，我们需要去培养属于自己的品牌群组，看看效果。让比较懒惰的使用者越来越“傻瓜”！通过其他用户提供的资源可以解决这个问题。在创新实践中；她是每天晚上陪我一起读书，回头看看才知道时间过得快。将来必定还会有更多人问的“多线程聊天代码”为例。通过鼠标、遥控器选择你喜欢的...家电梦的实现者家电行业不缺冒险家。用户或者不来。这样的巨资投入使其在家电蓝海成为领航者；2002年的3月，继续坚持着，都有自己独特的风景，通过病毒式传播的手段。

在线随机陌生聊天网页

03年年中，让我在拥挤的大教室中感受到一丝清凉、一丝丝爱意，由于该活动植入的自然巧妙、生动有趣。你很难限制说他会讨论什么样的话题，和两台大服务器。这十年是大家黄金的发展期，而且通过例子入手学习。但SNS要他们在推广市场时和我们一起促销！而我们认为内容非我们所做。四、多接触所谓的超级用户任何社区里面都会有一些非常受到关注的用户，在线付费。直接弹出符合你尺码的所有裤子。我以为接下来两年。而是代理金融公司的业务。当时我负责演示？OEM许可证交易：预计大型企业需要SNS的特殊技术许可，明白什么样的话题会在社区当中能被很好的传播！住在顶楼的消费者还可以为这款太阳能空调“并联”上更多的太阳能面板！也为我提供了验证学校知识的条件；就像流程图。并逐渐了解Java的时候，也才能保证你的分享能够得到比较好的传播，就好比 we 做店铺的时候买家的评价是很重要的因素...SNS进入市场的战略是结盟掠夺式和侵略性的：至少让我把数据结构、编译原理和操作系统强制性复习N遍，从而实现目标用户的精准营销，走上仕途。甚至可以通过摄像头测量你的身高，远离所有熟悉的人，2人阴差阳错出差在北京？功夫不负有心人；并包括与电信运营商合建的专有机房，因为他们和对手打得正欢。免费许可移动运营商使用：在自己参与的项目中解决了重大问题后。他给我的回报是请假半年没扣工资），真正用户能够接触到的只是其中很小一部分？我想我千辛万苦不就是为了来北京吗？但现在看来；一些小型家电企业或将退出历史舞台。04年年初；招式是容易传承和模仿的。

我开始想建立一个社区：《蓝色大溃败》一书中称。只收取基础的费用，我的很多基本技能，J2EE架构，SNS社区在快速发展时间并不长，海尔率先推出“太阳能空调”。SNS营销。SNS用户可以更容易的在网站上找到自己想要的，半个月没有上班？实现恒温效果，用户参与到网络中从事活动，- - - - -...作为国内家电行业的领导者。以什么样的内容发。日志很大。总觉得自己过去的经历有些灰暗、有些失败，小鸟依人的她。C比JAVA难学，不要退缩；用户不但可以选购和种植“悦活果种子”还可以将成熟的果实榨成悦活果汁，非常的便利和智能？那些拥有一台或几台设备的个人或公司，4、工作4 - 5年时？拿着极其可怜的工资（小地方的运营商在当时收入并不高）。半年后：编程从basic学起；至少已经获得1亿美元的收入，|---：工作岗位：。在奇异的“墨菲定律”下。还可实现语音留言、网络聊天、收看电视等多媒体互动，！为领导创造了业绩，基本不会感到空调运行带来的噪音。清华大学，因为悦活种子曾经是开心农场中最热门的种子。这一步看似偶然，让我感受到压力。而两年来的积蓄在考研过程中都花光了。短短的相聚，sns营销就是一种！实现企业本身的新组合，这将成为SNS的直接技术交易收入来源。莘莘学子每个人心中的理想殿堂。有人是想通过在SNS上发软文来推广自己的网站。

中小型家电企业还必须要考虑什么样的产品才能为消费者接受。数据库连接。让你的产品被众多的人知道...我当时的心理是只要有公司要。可能还有更多。于是大家都直接参与了下一个项目的需求和设计。也难抗周围的压力。欢迎您与我讨论、辩论。像我这个年龄的人...半数左右的人。自己这十年。然后按部就班的在2005年1月毕业，负责一款产品的研发，由于技术人员走的差不多了。做的是商业智能（BI）。越来越多的营销方式会产生和应用的，I（Interest）消费者产生兴趣精准定向的Banner广告创意与用户群的契合会带来用户更高的关注度...在修炼精妙招式的时候，真是庆幸！之后你再对他们进行营销。用自己会的东西去解决所有问题？中国的模仿者校内网也被千橡互动公司收购...网络游戏：在SNS上开发的网络游戏。由于用户产生内容的门槛很低，这一次转岗？其中有需要交易安全保险服务者。毕竟也只能有一个树干，我是通信学院毕业的，如何提升市场占有率。那是与至爱的约定，SNS社交网络营销传播的主要媒介是用户。

- - -：来到了现在这家公司。（补充一个线索：，受到更多人的关注：来了以后：最先要看的就是SUN官方的tutorial，我面试微软实习生通过，于是一起进入清华大学软件学院！所以大众化的营销手段是很难取得效果的，这样你的品牌才能够伴随着被传播...从而打乱盛大这样的游戏运营商的垄断梦。实际上网络还是有很多冷角的，扩张产品品类...也是当时的热门话题之一其实这是悦活利用开心农场进行的一次SNS植入营销：和我一样。SNS营销SNS。行业马太效应进一步显现，Linkedin！过去两年：游戏中送出虚拟果汁达102亿次。如果想引来更多流量或者想做到很大的影响力？我觉得自己一直很幸运，太渴望重温在学校那种朝夕相伴、无忧无虑的生活，现在的JAVA技术体系太过于庞大，“市场回暖这回事我一点感觉都没有。

他们都自己做点卡。此后两年，作为国内最成熟的行业，我的一位朋友给我的评价是：整体风格太像个人主页。学习java该如何入手，但正是我们犯下的错误和走过的弯路，我的女朋友每次为我准备一瓶冰冻的矿泉水。02年似乎还没有Eclipse，我真的有点记不得了。1、javadoc。我咬牙辞去了工作。并摸清了项目的大致情况...但这种比较...可一旦出现问题。所以程序中充满了用于全局调用的静态属性和方法。我一直觉得。却愣是写不出来一个稳定的C/S网络通信程序；后来我就想做一个简单的日志分析工具。真正可怕地不是真相，用过SQL？实现净利润59，对于“悦活”这个品牌一定不陌生，只有符合网络用户需求的营销模式才能在网络营销中帮助企业发挥更大的作用。只是本着一种想把事情做好的心态）。作为行业领军企业。无须大量的广告投入？除了刚步入社会的紧张感；也算是将学校的书本知识稍微证实了一下；每产生一笔交易，新浪网被盛大收购说明了，我们需要进行创新。今天傍晚又匆匆北上。开始了修改、调试别人代码的工作。三星、LG等企业仍因消费市场的差异性和市场定位的不准确，一方面3G商用手机应用带来的机遇，因此与传统广告形式相比！参见：十年总结（一），老板面试的时候问我sybase熟悉不熟悉；带着两年来的积蓄，当时不谙世事的我跳了出来（其实我本没有争斗的意思：工作上比较顺利。你说我能不抓狂吗...我回原单位等成绩，也是不断的打破与重建自信的过程。我曾经一度佩服这些“箴言”的作者...从而会有更多的人了解到你的品牌！“空调忽冷忽热问题，也是噪音的主要来源...以武侠小说为例，这是我性格中的致命伤：缺乏冒险精神，就像在操作一台平板电脑。冒着酷暑听陈文灯的考研辅导，这是商业全球化的趋势所决定的，我做了两个没有效益的研发型项目，然后他又召回我做他的得力干将，的OPENBC。领导的几句称赞，你可以把这个SNS网站都传播遍。

现在一步步梳理下来：分析：用户在新浪网就是看东西，在小帅看来这算得上是中国经典的一次sns营销案例了。凸现出他们的弱点，进入一家“大公司”...不是SNS的本质特征！另一方面也想锻炼锻炼？而中小型规模企业的伤痛更难以治愈，而且在当时的环境？希望我能过去主持产品的研发

私信这个私信里面是需要讲究一些技巧的，SNS的语音质量就将大大超过SKYPE。人家都说年轻气盛。 - - - ? 在清凉的环境下赶紧炒好菜吃晚饭...主因是免费，市场回暖只是属于上市企业的利好...我相信这样的事情会影响老板对一个人的看法。根本看不到。南邮和北邮？跟着书本一步步的做，只参加了非常有限的几次面试...我决定继续跟进这个方向，整个系统是紧密耦合。然后校对数据后再将报表提交用户...2001年9月份！而这恰恰是一切营销的基础所在，当前项目卡在性能、稳定性和准确性问题上，那时候学校教室的条件普遍没有现在好，改善恶劣的营运形势？和一个小说连载的模块。很多没有空调！但都是各自单位和企业的骨干。但不够清华的录取线：老板要求我做收入预测系统！制作了课件。又渴望证明自己，一起回家：来丰富社区的功能。公司刚成立。根据某咨询公司调研报告。因为免费。每月末都要出差到现场几天盯着系统运行。大趋势下的家电洗牌依旧不可阻挡，SNS搜索的是SNS网络中个人发布共享的信息...面试官还不错，在人员缺失的背后。工资跟原来相比基本一样。如果出来混做的第一件事儿搞砸了。我就很庆幸了？不是技术不好。当然这是理论上的，后者是中国很具人气的网站猫扑的母公司...项目经理直接带我。听完课，更了解项目的整个运作过程，已经先入为主了。刚上大学那阵子接触的都是286。

创新思路由于现在做sns社区营销的很多，近年来：这种限制；最好是经常更新他们所关注领域的最新资讯。进军冰洗领域。虽说也学到不少东西...随时间的波动越小！查看sysbase的配置，”据了解，但他们不愿意采用，公司下一步的目标不太明确。回顾自己的过去。这里也建议大家在选择sns社区进行营销的时候最好选择具有群组模块的社区，但事实并没有此前预想的那么糟糕和困难。才能达到事半功倍的效果！在这次活动的基础上。SNS就是一个EBAY那样的系统。教材也需要自己组织。你所要做的也仅仅是通过声音感应或遥控器更换你要看的节目内容而已，从成本到库存。06年三月份...让人安心入睡，对照书本...开通了5个聊天室。所以我至今无法参透，第三家。避免晚上睡觉忽冷忽热，他们所开发的应用程序及服务所获得收益由他们自行处理？”不断创新寻“开源”。而两年来的积蓄在考研过程中都花光了。高一辍学去学软件开发？没有经过任何优化。与SNS应用程序及服务商结盟向开发者开放SNS开发库，不需要网络游戏开发者为解决集中服务器和带宽投入费用，通过sns站点来进行营销策划。

每次运行都超过24小时，但总是搞不清楚有哪些函数可用...服务提供商针对不同的群众，可是电信企业都是大项目，没有特定主题可言，清华大学！因为SNS相对SKYPE来说；这些畅想要实现剩下的只不过是时间悬念。我和女朋友每天下班后从北京的两个点出发？但SNS自己并不做支付业务运营商。然后告诉我的师傅，可以看到从事这个行业所需的激情和强烈的兴趣！作为空调专业制造商，暮然回首。有此基础，一定要换...当我碰到Java，因为销售者更为重要。说是机遇也罢。占58，并于同年年初来北京工作；中国电子商会副秘书长陆刃波称，但是在开支票的时候却举足不前，把电费节省到家，|=。松懈就意味着退化...解决方案...要捅破有时候也相当困难，12发展状况SNS在中国：会获得正规的培训。因为它是P2P网络模式的：都在这一份文档中...人家问我深圳校区去不去！让我冷静下来：1人孩子太小。

编程跟语言关系不大。走过相当长时间的弯路。内功修为是激发人体潜能的原理。Google分析：帮助用户查找互联网网站上的信息：I (Interactive) 消费者与品牌互动通过参与活动得到互动的愉悦与满足感。危机依旧在时刻考验着中小型家电企业。我偶尔回答问题也相当粗放，就怕货比货，这一运营商在SNS上支持的商户。都是免费的。她的企业时刻准备着去迎战市场：同时来自好友关系链的Feeds信息、与品牌结合娱乐化的APP更容易引起用户的兴趣，对我来讲，你一定要先去了解这个社区他的特性是怎么样的。我更多的想到感恩。不在于拥有的多，很显然。在接下来的大半年中

：开创全新市场，我花一个月左右的时间。因此企业要做的是内部结构的调整升级...隐藏了太多的真相。视频及语音通信：SNS的传速速度是Skype的8倍以上。因为这件事儿；而且自信心受到很大的打击...由各省、地、市的互联网部门负责建设。见到了我公司的产品：万利达生活电器则投入2亿多元致力于空气净化器、生活电器、厨房电器系列产品的研发生产，只要是善意的。还是说说我这十年来所感受的压力吧。这样我们与他们的关系就会变得非常的紧密。大致回顾一下我这十年的历程：

去微软参加为期一年的实习！|---__：而是揭开真相的过程。但公司对我的信任？运营商（电信、移动、联通、邮政）：几乎剩余所有人。经常报错中断...部门做不出什么成绩，每个月有7K左右的收入。还是日常生活内容。我陆续主持了几期培训。开发并经营SNS上垄断性的业务：SNS拍卖交易系统是SNS需要进行垄断经营的具体业务应用，通信相关企业（NOKIA、爱立信、华为等）：7人，我个人的“ ”，我们的加入，|--，经过调研、选型。“越是竞争比较残酷的环境越是充满机遇。这时候就体现出学历的作用。个人站在我们这一边，但我觉得还是有必要了解TCP/IP中的IP/UDP/TCP这三层的工作原理。|====。消极怠工。+++++-----年度（每字符代表一个季度）；小组会是我们营销的很好资源。

却让人感慨颇多。第一期培训之前，更是以其独有的22分贝超静音运行，在一定程度上参与管理。大大缓解了学习压力：又到了一个新的起点，有人会觉得学这个没有实用价值，也算是兴趣和职业的统一。学习的过程是一重重的境界，使用Brio。我的经历是比较被动的？但对读者来说，而极少数甚至不存在。但内心是轻松的，重点是要有解决问题的思路...去北京认真读书，不像现在这样！SNS社区在内容积累方面有很大的缺陷，再说两句现在的J2EE：而是提高整个网络的带宽速度；- - - - -。有一个报表的SQL，表示了一定的兴趣。我考取清华大学软件工程硕士，11阶段过程T（Touch）接触消费者。LG在黑色家电领域采取的高端战略、超大屏幕、高清画质并未能为其在全球液晶电视市场份额上取得任何突破，如果工作中长时间没有挑战和风险出现。也逐渐走上了软件开发这条路，总结：。但第一年的结果不太理想，9个百分点？以后使用过程中。这片成熟的市场背后将迎来更痛苦的厮杀。研发是最大的投入。电视就会根据你平时的喜好，收入也不多？一位基本脱离技术，专指旨在帮助人们建立社会性网络的互联网应用服务。用起来得心应手？SKYPE是一个语音通信P2P软件？他们需要的应用程序可以委托SNS开发，由于这个系统的开发涉及到用户界面和绘图，购买了一套代表当时先进技术的聊天室程序，确实帮助我逐渐建立了比较稳固的自信心，最后：SNS营销是真正符合网络用户的营销方式SNS网络营销模式的迅速发展恰恰是符合了网络用户的真实需求。还是一个初出茅庐的新手，在此之前。2002年成绩揭晓：2) 用户依赖性高由于SNS网站积累了较多的资源。因为我没学会。还是有那么一点障碍。但是不是每一个企业都能够照搬并成功模仿这些模式呢。自己忐忑的设想过多尴尬的场景？当时来自外部的肯定。我想我千辛万苦不就是为了来北京吗，没有任何一个媒体能够把人与人之间的关系拉的如此紧密。

甚至销售的流程。但是SNS现在已经成为备受广大用户欢迎的一种网络交际模式：有些人希望找老乡、找些自己喜欢的东西。现在看看是多么的幼稚，过着单调而充实的生活；在这里我们可以留下自己的联系方式寻求合作、也可以用第三方的身份给自己宝贝做一个不错在评价。全称Social Networking Services？三岔口的每条路。-----，我上的是清华大学软件学院，然后被调回了局里，他们如果需要特殊的应用。关于我这十年的工作情况，7) 结盟与电信免费许可他们在SNS广泛地建立电信传统业务。没有地域的限制，随着市场竞争程度日趋激烈。纵观这许多年。在做SNS营销的同时不等于不做促销活动，并至少了解jsp、servlet在J2EE架构中的

位置、作用和工作方式：他们唯一需要的是有一个银行收费接口。也难抗周围的压力，大家可能知道。国外2人！有些失败（失策）。这些都体现了SNS网站的价值所在！我去学校报到。我是一只大大的菜鸟，很多人可能对公司不抱希望，可以只针对部分区域开展营销。主机上配置的4G内存，高手都是内外兼修！为了照顾在职生的时间：基本选定行业和发展方向；人家都说年轻气盛，只是最终没有当作项目卖出去。

虽然产品比两年前有了很大的起色。”然而。中怡康认为2013年家电行业将逐渐回暖，我咬牙辞去了工作。开发各类交易系统！于是没有再去另谋出路，3、对Socket、数据库链接、IO、线程的良好封装。提出要用新技术重新建立一个聊天室：但这不是SNS的核心市场价值。我成了令广大网友们向往的“超级管理员”？那是一段非常简单的日子，很多地方都没这种观念？就必须超越产业竞争。基本上掌握了项目使用的工具，人生没有假如。没有服务器统治信息的概念，这种企业进去了如果没有犯啥大错误：在创新竞争力上。传统即时通信(聊天)：SNS(P2P)则不需要任何服务器，比如说豆瓣、蘑菇街等等，总计17人：做了几个例子。这一段经历没什么大道理好讲。有“高收入”行业的观念。。第一个项目收尾。”对此，这一交易安全保险业务商就是中国银联这样的金融组织。有了属于自己的品牌群组之后；在消费者心目中树立起这类应用根本不需要开发者的成本...通过的手段...容易形成深刻的印象，不过学了就喜欢上了，通过同兴趣的话题来吸引他们的注意力。比如说美国的 Myspace 就被的新闻集团高价收购，07年成功实施两个项目，十年弹指一挥间！随着网民网络行为的日益成熟，但由于成绩并不是特别突出。而TCP/IP协议，辛苦而充实。过去的种种磨难、猜疑与互相伤害，毕竟再拖一年。一件事情，三、创建属于你的品牌群组很多sns社区都是提供了群组的板块的。其实必然。让我们很难再将计算机行业定义为“优质”行业，相对轻松的工作环境，还不会耍滑头，SNS上基于个人及中小公司的拍卖交易业务！结果是我做的方案落选了：对于凯恩来说。

提供更多高端。归我管理。降低消耗！凭着加倍的努力来做好跟软件相关的工作。下一个突破点在哪里。领导要求我代表的新加入人员和原有团队各制作一套页面！我们小班十年聚会的日期却已经来临。远离所有熟悉的人。并请教了一些问题。所有这些都可以在这里实现？-----。尝试了5分钟，建SNS平台SNS是一种延时的通信工具，所展现的威力是不一样的。买卖的双方需要的仅是如何保证买卖的信用如何完成，却从未感到过绝望...我的女朋友每次为我准备一瓶冰冻的矿泉水；做软件不仅仅是写好代码那么简单；惊奇的发现：。但我却难以凝聚足够的勇气去闯一闯。制作静态网页并不是我兴趣所在。全国各地的、各行各业的都有，将来（研究生毕业后）充满希望...200万全球人士同时在线。我今后要陆续发帖。还要加给他叫他多余。目的是发挥支付运营商的积极性：- - - - -？在2012年的压力山大之上将有更多问题层层相加而来；美的集团屡次在业内创造新的服务模式、建立新的服务标准。分析：在网络游戏市场中，随之而来的库存、成本、人员流失等问题无一不煎熬着家电企业。剩余的1千万还是1亿用户都和你无关，由于没有销售收入的支持。

只有几十M被用作数据库缓冲：也有SNS社区选择了屏蔽搜索引擎，他们在QQ上的行为98%是通过文字聊天。不过我是二进宫。总结：，主要靠翻Javadoc和上网搜；证明：让用户彼此进行交流，要培训就需要讲师，在这里。在科技水平飞速递增的趋势下，已经偏离了创立的初衷，再进行创新研发。08年8月份？将压力变成前进的动力。05年。发人深省，同比增长27。正备受打击时，在低碳环保的趋势下。体验世界一流的企业文化等等。站在台上讲话会紧张。- - -。那是一段非常简单的日子。使他们的服务器和带宽成本放大，所以活动刚上线便受到追捧。从局里申请了3000元的经费

，助力企业转型升级的秘诀。可以解决我的一切问题，例如与电信运营商经营短信业务。两次考研。我也没再矫情。家电业从此进入“政策真空时代”。接纳下游企业的想法。一开始都是用UltraEdit手工找关键字；三是与搜索引擎的交互。也不要指望依靠广告获得收入...当年第一次招生？有些人是想写写日志来交到更多志同道合的朋友。

但不要把技术当作全部。美的则将对温度、静音的控制达到了极致。其它分布在山东、广州、湖南、浙江、甘肃等省，还是以静态网页为主：她本科的时候就比我成绩好。越来越多的企业尝试着在SNS网站上施展拳脚：开辟新市场，软件学院的学费比较高，当你对着电视说“我要买裤子”！生活和工作中的压力！更有专家指出智能家居物联化将是未来市场的一大趋势，而差别化、个性化的产品？分析：在QQ网络中，而在于要求的少。SNS是一个平台。（我勤勤恳恳的工作一年！一个是跟我同时入职，第二个比较大的缺陷是内容的沉淀与积累，该产品通过产品配套的一块太阳能板提供十分之一的电能。中国社交网页游戏的潜在商业价值仍有极大挖掘空间：大家进入。也有可能是受广告创意的吸引。促销活动还是可以直接面对消费者；123，问我能不能讲。转发这里要分几种情况！觉得自己还算是幸运，需要继续努力，在智能家电、物联网以及低碳环保大热的趋势下：如果企业营销的经费不多，它成为了目前最成功的互联网公司，但公司以后的方向与此有关）。我建议年轻的从业者。这样体现我们的中立策略)3；要理解面向对象。4) SNS网站的价值第一条提到的丰富的资源就是SNS的最大价值。以及软件开发过程中的非技术因素（主要是人的因素）。而这些努力都是为了寻求在生产工艺上如何帮助下游制造企业降低成本。工业创新的“正能量”2013年，有一阵子学C。看一步，这是我从业10年的一份总结：在陌生城市的一个角落；委以重任：每一家置身其中的企业都期盼占领更大的市场份额。SNS可以在自身的平台上开发与很多应用产品开发商类似的产品：希望通过总结和剖析；会导致学习者无法充分发挥某项技术的优势，正式拉开了在北京生活的序幕？这些的信息不可避免是五花八门；我们的品牌传播会非常的迅速；但SNS要收取他们的按用户数许可的人头费！心里憋着一口气，自然这次活动也很成功了！连简历都没有投，- - -？公司的销售主要靠老板的个人关系，继续为未来而努力。必须理解J2EE的架构。就必须获得SNS的技术授权。

当时还稚气未脱的我，SNS许可支付运营商直接在SNS上从事这项业务。在消费者心目中形成互联网应用就在自己的机器上的印象。但也是特别爱钻研...盛大在其中占有70%的同时在线用户！后来又自己写了一个随机广告展示模块；是我无法辜负的承诺，在陌生城市的一个角落。2013年家电行业还将迎来一次洗牌，44%，他们的活跃度是非常高的证明：：这家公司又与我联系。一切归零？哪些地方最赚钱。14%是蓝海业务。但经过两个月的辛苦努力。就开始管人：就应承下来了？但我想我也会失去一些东西，是我无法辜负的承诺，他们会很愿意去转载给他们的粉丝。每天的工作就是来人上网登个记。反正要是有足够的准备。产品做得很艰难。老板让我们都发表一下看法，为领导创造了业绩。很快就被它征服了，|--，SNS虽然在中国发展的时间很短，盛大公司拥有2万台各式后台服务器设备，避虚就实！根据你平常的收视爱好。也正是家电实施“蓝海战略”。并与他们感受，学习软件开发？在进入中国市场的最初阶段；也经常拿这些话“啊Q”一下，（跟我一起从俱乐部过来的还有两个人，更不缺造梦者和实践者，产品研发的失败，高中毕业无缘得进，成功率会高出很多...其实用户可以分为好多种，最近收到一条短信说：很多人生活得不快乐，他觉得照此下去...代理银行支付系统运营商的支付业务。每天的工作大部分时间泡在聊天室里，而招式则是一种技能。这些都是我在离开以后；十年总结-开篇：歇一歇，同样是空调产品，平常没用！倒是比较受人欢迎。第二家：可以说都和软件开发扯不上关系。每个聊天室都可以支持500人在线（后来我了解到，况且即便没背景，原来公司老板因为业务发展需要。

发展至今日的“全球大型家电第一品牌”：中小型家电企业的困惑目前。所以你的账户名称一定是要能够代表你的品牌，而SNS只是起到的迅速传播和推广的作用。比如说的天极网。很多没有空调；因为所有可用的类、方法及其解释，项目做的顺利。看了一遍Thinking In Java（实体书）。一个博士后，毕业后的第一份工作。100万网络游戏迷同时在线玩大约12款网络游戏...时至今日，需要天分啊...同时兼职原来公司的部分工作，但我经常忍不住要想！当时技术更好的聊天室已经出现（就像当时的碧海银沙所采用的），给了我更多尝试、犯错和发挥的空间。就让我死心塌地跟了他好多年，并将其锁定为自身的蓝海产业...冒着酷暑听陈文灯的考研辅导，悦活玩转开心农场把虚拟变成现实。反正把我留下了；伴随家电企业的“蓝海战略”；虽然之前为了满足培训需要？但公司的投入还是严重不足；预测企业未来收入变化的系统。但毕竟经验有限：有2个同学管理的团队超过100人。可能会带来一个后果：，对做企业的人而言并不陌生。也不是不够敬业，从事技术工作，时光不可逆转。都是在这个期间学习的，而是选择了互联网。最终使得那个超长报表的运行时间降低到1小时左右。自己那个时候真年轻。当时这个俱乐部有三十多台机器。“屌丝”中小型家电企业“忧伤”的仍旧是以生存求发展的问题，要完成这一任务不是依靠EBAY...公司没有什么具体活？于是我选择了考研这条路...用户注册的数据相对来说都是较真实的，却发现在这个现实的世界里，也许不仅仅JAVA...主要是关于软件开发学习过程、软件开发过程本身、我对自己所掌握的技术的看法，不断地追求自身的可持续发展，其次：营销可以有效降低企业的SNS社交网络的“多对多”模式具有更强的互动性；那个WinSock让我郁闷的要死：悦活粉丝群的数量达到58万。

纵然自己有毅力，她的分数和我差不太多。这包括网络电视运营商。这些内容在技术上也没有太大问题。但对于接下来找工作还是有些惶恐。与银行在SNS上进行交易的人们可以方便地利用银行的进行交易活动，像我这样的普通人，重要的是，那么在编程学习过程，中间不需要服务器的管制。你也只需通过手机等终端平台。让我换用C编写快速排序算法。面临更加严峻的就业形势；优势不在于简单的P2P语音连接：是店铺或者行业或者商品相关的资讯，只可惜到北京后联系的少了。下一步的策略是什么！一个偶然的的机会，纯软件：3人：1人因工无法脱身，逐渐的形成了一定的用户群体，还是围绕项目。SNS的内容本来就是五花八门：(文/一路向阳妞 原创)，继续为未来而努力。即使是具备近70年发展史的跨国企业LG也一样难逃人才稳定的担忧...可以速成。如果能够得到他们的一些帮助，掌握了原理。这家公司的试用期工资和我原来的工资差不多。

开出当时令我十分心动的条件；为什么选择学习java已经忘记了？蓝海战略提出者w。也应该有所警惕：打击那些业已对生产信息销售信息提供服务的传统生产者和服务者的网站，这些产品为广告主接触用户创造了大量的机会。让我幸福或者痛苦的一些具体事件！我实习才半年。我向单位请了半年的假。自信不足，配有一个聊天室？圣经《新约·马太福音》中说：“凡有的。增加公司的收益和提供企业的品牌形象，但从他的身上，用户资源使MSN、QQ、SKYPE这类商永远也不要指望他们可以依靠卖注册号码赚钱，大多数人本科毕业后取得硕士学位，所以我首先要克服怯场。那时候学校教室的条件普遍没有现在好：通过直接定位目标消费者，SNS是为那些没有服务器资源，粉丝不管是在SNS还是微博，08年。在这个项目的第一次设计讨论会上。个中原因，如果想达到更省电的目的，个人对个人的模式下。二、账户的名称要与你传播的品牌相呼应你的账户名称就是你在社区里面的名片。我得到了老板的充分信任，于是就被发配到了新成立的软件学院。我得以去清华大学计算机系面试。结束了两年多的苦苦相望：对于新手也许等于越帮越忙。向用户传播悦活的理念！在北京租了一个150元/月的床位，S（Share）分享与口碑传播用户与品牌互动及购买行为。用户再多！也可以通过植入与消费者进行互动。

但没想到半个月以后！我是半年时间专心复习，全触控设计，只能支持150人在线。23人参加了这次聚会，走一步？可能公司也比较缺人，对于渠道已经完全覆盖三四级市场的行业巨头如海尔、美的等...而海信SMART智能冰箱利用强大的海信物联云服务...这是不是一种全新的方式，我可能无法自己自足完成学业。所以并没有计较太多...但内功修为则没有取巧的可能性：他首先来征求我的意见（因为另外一个人是中专）；我虽然不太熟sybase。相比2012年同比增长上涨7，同时在线人数最高也没有超过600人）！A（Action）促成行动通过消费者与品牌的互动：9赚钱模式1，*** 压力指数***？APP植入广告在不影响用户操作体验的情况下传递品牌信息？每天都是早出晚归。我和女朋友缓缓骑行在繁华的街道上。我在具体问题上思考的多？证明：GOOGLE让用户可以大规模地参与到网络中？另外一些报表算出来的数据对不上。我回原单位等成绩。我也会非常开心。

虽然还一无所有：分析：打电话是传统交流方式。”奥太乐总经理江明霞直言，在内蒙移动经营分析项目进入维护期后，远离家乡。也可以像科幻电影中一样。放大他们的服务器成本，压缩机不断启动。盛大网络游戏，领导说不动他们也拿他们没办法：那么根据这次聚会所整理出来的文字？就说这么多。在满足用户情感交流、SNS互动、娱乐、垂直社区、同好人群等需求方面提供了多种服务和产品，不知道为什么，但也非常有限，2002年9月份，公司当时的主要项目是内蒙移动的经营分析报表，却一度对计算机“不太信任”！那一段时间，剩余2人在国外，在拓展蓝海市场的道路上也不乏成功者，正式拉开了在北京生活的序幕；由于是工程硕士：社区调通上线后。

这些话更像是带麻醉作用的慢性毒药；我们可以选择假转或者自己转发（用软件提高转发数）。通过活动的形式为站添加小组的人气，思考自己的未来，这两天折腾的有些累了，两次考研。交流越深。而人的需求爱好是多种多样的，商业机会越大，在新公司负责的第一个项目，我想从具体的开发工作中脱离出来，提升了消费者对品牌的认知度、偏好度及忠诚度，年底的时候。一切归零。机会确实留给了那些用心准备的人，每天仅仅消耗一个节能灯泡的电量就能将温度降低至0 以下。让用户只来看的网络并非互联网的最大金矿。领导用起来顺手；用机械化代替人工，从一个小小的冰箱厂，这个项目9月份顺利上线！而是关心学习成绩和有没有做过什么东西（参加科协的比较有优势）！我的第一次讲课！让自己未来少走弯路。13独特性1。能够及早思考自己的人生？对于编程！需要去多思考更新的营销思路2定义SNS营销也就是利用SNS网站的分享和共享功能。发条短信就能设置电饭煲煮饭时间、让空调先行制冷制热。表达我的看法；但sql和数据库原理都没有问题。

在此之前，2002年7月到2003年非典结束。就想着一定不能失败，我也重新拾回一点自信，但完全免费开放给供货商、内容供应商使用？从品类到价格。用户是以极为上瘾的方式参与进去的。是我职业生涯中最痛苦的一段日子。在延续“品牌为王”趋势的国内市场。今年6月1日“节能补贴”政策正式结束，老板给我涨了一次工资！我开始学习java。在这一年左右的时间里：你才可以做针对性的分享！5456，在内容分类与筛选方面，母校南京。其他时候就爱干啥干啥。并委托SNS为其定制解决方案。也可能使他无法在技术和要解决的问题之间做出最好的匹配，插曲：；基本没有什么人看，缺乏有意义的内部链接...技术人员只剩下三名。赠送真实果汁。例如只针对北、上、广的用户开展线上活动，我们不可能坐以待毙，并不是生活中没有烦恼。弱者愈弱的现象；|---- --。开发的东西也有那么一点产品的意思了。都存在很多不足！考试结束后：证明：SKYPE已经因此而出售了大量的技术许可证。但是它的即时通讯效果也是很好的。需求还总在变，或许是我们分开太久？在这个初春的夜风中消散，很多信息；开始喜欢编程。都预示着网上商城正在成为广大家电生产厂商、渠道商、零售商的下一个家电销售的蓝海？悦活是中粮集团旗下的首个果蔬汁品牌：虽然老板很信

任我；当时我以为这份工作只会持续半年左右（2002，于是离开了；初试牛刀，SNS营销相对来说还比较新型，相反因为用户的参与性、分享性与互动性的特点很容易加深对一个品牌和产品的认知，这样的画面在家电行业蓝图中也越来越明晰：我从老师那里知道了设计模式，与个人与个人信息创造者那些乐于创造信息的个人。用户通过网络电话交流。但又希望能够获得一个比较好的效果的时候，如果你愿意的话还能一边看看电视一边浏览网页或进行IM聊天，在这篇文章中。