

Sześć pikseli oddalenia. Zarabiaj dzięki sieci Web 2.0.

Autor: [Mitch Joel](#)

Technologia to TY

- Nowe modele biznesowe
- Tworzenie sieci kontaktów
- Badania i analityka
- Marki generowane przez konsumentów
- Łączenie się internetu i kanałów mobilnych

To podstawowy przewodnik po misternych i skomplikowanych relacjach społecznych, przeznaczony zarówno dla dyrektora naczelnego wielkiej korporacji czy przedsiębiorcy, jak i dla studenta marzącego o założeniu własnej firmy. Mitch Joel pomaga nam zrozumieć ten nowo powstały świat i wykorzystać jego siłę na naszą korzyść.

Dan Ariely,
autor książki *Predictably Irrational*

Najpierw był rozłam, potem otchłań, a następnie przepaść. Teraz oczywiście nic nie stoi na przeszkodzie do nawiązania relacji. Mitch zabierze Was na pouczającą, zabawną wycieczkę po tym, co oznaczają internetowe kontakty — z klientami, znajomymi, a nawet konkurentami. Jeśli chcecie być na bieżąco, macie taką szansę. Lepiej się pośpieszcie.

Seth Godin,
autor książki *Plemiona 2.0*

W dzisiejszym świecie Twittera, Facebooka i całej tej szybkiej komunikacji nawiązanie kontaktu między Twoją firmą a klientami jest niezbędne. Problem polega na tym, że nie pomogą Ci już stare zasady. Dziś przeżycie zależy od umiejętności stworzenia prawdziwej wartości dodanej, wiarygodnego przekonywania i budowania zaufania. Dla każdego, kto chce zrozumieć świat nowych mediów, to jest niezbędny przewodnik.

Daniel. H. Pink,
autor książki *A Whole New Mind*

Przedsiębiorczość 2.0

Sześć stopni oddalenia to znana hipoteza, według której wszyscy jesteśmy ze sobą połączeni siecią znajomości obejmującą do sześciu osób — ja znam kogoś — kto zna kogoś — kto zna kogoś — kto zna kogoś — kto zna kogoś — kto zna kogoś — kto zna CIEBIE. To nośna i mocna hipoteza... Cóż z tego, kiedy współczesne technologie zdołały ją pożreć, przeżuć i wypluć.

W świecie cyfrowym wszelkie blokujące Twój rozwój stopnie oddalenia między Tobą a Twoimi klientami oraz potencjalnymi klientami zostały powalone na łopatki i zdetronizowane. Internet, serwisy społecznościowe oraz narzędzia nowych mediów sprawiły, że stopnie oddalenia zastąpiły piksele. To zmienia wszystko, co wiemy o prowadzeniu biznesu i o tym, w jaki sposób udostępniać swoje marki, produkty czy usługi społeczności internautów. Wszyscy są ze sobą połączeni. Czas, aby Twoja firma również znalazła się w tej sieci.

- Portale społecznościowe — nowa siedziba Twojej firmy
- Tworzenie nośnej i rozpoznawalnej marki osobistej
- Reklama internetowa i Twój blog — wady i zalety
- Budowanie własnej wiarygodności i zaufania
- Bycie stale na bieżąco i kontrolowanie sytuacji
- Cyfrowy nomada — twórcy urządzeń mobilnych

Spis treści:

Wstęp (9)

Rozdział 1. Znajdę Cię w Google'u... a Ty mnie (13)

Rozdział 2. Ekonomia zaufania (33)

Rozdział 3. Przedsiębiorczość 2.0 (53)

Rozdział 4. Inicjatywy oparte na zaufaniu, viral expansion loop i "długa droga" (69)

Rozdział 5. Poznaj siłę swojego głosu (91)

Rozdział 6. Realny świat (111)

Rozdział 7. Media to Ty (125)

Rozdział 8. Od mediów masowych do masowych treści (141)

Rozdział 9. Cyfrowy darwinizm (159)

Rozdział 10. Od mass mediów do "ja" jako środka przekazu (175)

Rozdział 11. Spal statki (193)

Rozdział 12. Wiedza plemienna (209)

Rozdział 13. Cyfrowy nomada (227)

Rozdział 14. Participation 2.0 (243)

Podziękowania (263)

O autorze (265)