

如何理解互联网思维

回答思路

1. 首先，你需要给互联网思维下一个定义，说明“互联网思维”到底是个什么东西
2. 然后，你需要表达你的基本立场和结论，你到底是表示支持、反对，还是中立（考虑到面试官是互联网从业者，你最好不要激励批判“互联网思维”）
3. 最后，你需要给出一条条的论据来支撑自己的结论

详细回答【1】

给“互联网思维”下一个定义

我觉得“互联网思维”的核心为：打造极致产品。

雷军的互联网七字诀为“专注、口碑、极致、快”，其实“专注”和“快”，都是打造“极致”产品的方式，而“口碑”则是“极致”产品上线之后的必然结果，所以，我觉得全力打造“极致”产品是整个互联网思维的核心，再加上互联网本身高效、快捷的用户到达渠道和营销方式，使产品更容易取得成功。

互联网思维并不是一种新的思维，而是互联网企业把传统企业的“客户至上”“产品核心”等理念推向新阶段后的一个结果。

明确个人立场

整体上来说，就我个人而言，是非常支持“互联网思维”的。因为“互联网思维”在整体上确实提升了产业的运行效率。

给出你的论据

为“互联网思维”点赞，是因为互联网企业在产品规划、产品迭代开发、产品运营/营销等环节做得更好。

1. 在产品规划和功能改版中，确实非常重视用户需求和体验
产品需求是互联网产品的核心，用户体验是互联网产品的重点。在互联网新产品规划中，会非常重视用户验证环节，确保做出来的东西确实是用户想要的；而在已经上线的产品中，往往会有用户反馈的专门入口来倾听用户的心声
2. 产品迭代改版更快
传统产品一年改版一次已经算快了，但互联网产业往往都是一个半月大改版，半个月小改版，在快速的迭代和改进中，能更好地摸准用户需求的关键点，并切实地服务好用户
3. 产品运营、营销更贴心，贴近用户诉求
传统产业做营销，往往突出自己是大品牌，但互联网企业做营销，往往更突出用户的使用场景和实用价值，核心在于用户，尽量贴近用户的所思所想，相对弱化公司品牌。

详细回答【2】

互联网思维是什么

互联网思维发源于互联网技术的最大特性——互联网技术实现了每个人都成了能彼此连通的信息节点，互联网思维是一种利用该特性去进行模式创新的思维。

例如小米粉丝经济的形成，不是靠广播式的品牌宣传，而是让每个用户利用网络能很轻便地和企业沟通，让成千上万的用户都能享受很强的“参与感”，这在互联网时代以前是不存在的。

还比如众包、众筹，这些也是非常典型的互联网思维应用案例，这其中的“众”字就很好地体现了互联网思维的核心——每个人都是彼此连通的信息节点，所以每个人都能轻松了解一个项目的具体信息，都能把自己的零花钱拿去投资，都能在零碎时间中奉献自己的智慧。

在没有互联网之前，很多项目只能是在小范围的人群中传播，由于支付手段落后也只能支持金额较大的投资行为。有互联网之后，就可以享受“破碎”“个体”“长尾”等各种特性带来的模式变革。

互联网思维如何火起来

互联网思维的形成，是多个利益体影响下的结果，如某些企业觉得这个词比较高大上，某些媒体觉得这个词能火，于是推波助澜，而且这个词能给互联网从业者带来很强的自我认同感，所以大家都喜欢用这个词去包装各类现象。

互联网思维现状

实际上，很多所谓互联网模式实际上就是老酒换新瓶，与互联网思维无关，因为没有基于“互联网的本质是每个个体都是互连的信息节点”这个核心

互联网思维能怎么用

我觉得认识互联网思维本质的人能用其指导模式创新，这个是最好的状态，当然，用互联网思维来包装某些东西，能起到营销效果也是极好的。但随着大家对互联网思维认识不断加深，一直靠互联网思维去忽悠人的行为就不值得提倡了。