第一图书网, tushu007.com

<<微信，这么玩才赚钱>>

图书基本信息

书名：<<微信，这么玩才赚钱>>

13位ISBN编号：9787111430025

10位ISBN编号：7111430026

出版时间：2013-7

出版时间：机械工业出版社

作者：王大恩（笔名：王易）,曹雪怡（笔名：蓝尧）

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

前言

前言请不要再错过微信了2013年1月15日22时22分，微信宣布用户数量正式突破3亿。
在移动社交应用风靡全球的今天，微信无疑已经成为一种媒体热议、商家热捧、专家推荐、公众依赖的信息传播工具，可以毫不夸张地说，微信是继微博之后，又一个深刻改变互联网信息入口，影响网民获取信息渠道的互联网应用。
作为一种新兴的信息传播工具，微信在网络营销方面的应用价值也被越来越多的企业和个人用户认可，并且不少企业和个人都从中尝到了甜头，发展前景非常值得期待。
研究微信应用的文章可谓汗牛充栋，但许多文章太浮于表面，没有实质性的内容，有些文章错漏百出，以至于误人子弟，更有甚者靠忽悠人参加培训来牟取暴利……这几乎让人失去了信心。
正是基于此，我们才萌生了写作本书的想法。
当然，我们不敢说这本书有多好，只是希望大家可以从中学到一些实用的微信营销秘诀并找到创业的机会，如果能做到这些，我们就已经很欣慰了。
这是最好的时代，也是最美的时代。
属于你的创业机会越来越多，摆在你面前的机会也越来越多，只是偶尔你视而不见，或者你不曾看见，又或者你知道却无动于衷。
于是，你错过了种种机会，错过了本可能属于你的那份商机……你是否有这样的感触：十年前，谁会相信能在网上卖衣服？
谁敢在网上买衣服？
但十年后，淘宝网“双十一”一天的销售额就达到了190亿；十年前，谁会相信手机会普及到至少人手一部？
但十年后，你问问自己离开了手机还能不能生活；十年前，谁会利用网络联系朋友？
但十年间腾讯QQ兴起、微信崛起，社交网络前途一片看好……其实不知不觉间，我们已经迷恋上了微信。
“你玩儿微信吗？
”“你微信号是多少，我加你。
”这两句看似平常的问候似乎证明微信已默默取代了QQ号和E－mail。
重要的是，微信不仅能为你节省话费，而且其强大的功能让你无论走到哪里都能群聊或对讲，可谓是新型网络社交的又一次拓展。
现在，它正成为年轻人之间联络的新时尚。
而这显然不仅仅是某项业务，还是一种商业行为，一个平台，一个可以容纳各种内容和应用的平台。
在这个平台上，不存在距离的限制，用户注册微信后，即可与周围同样注册了的“朋友”形成一种联系。
用户订阅自己所需的信息，商家通过提供用户需要的信息，以点对点的方式推广自己的产品，这就是微信营销。
发条微信搞定登机手续，乘火车遇到困难可以用微信“喊”乘警帮忙，边看小说边和作者用微信交流，利用微信与医院信息系统互动……这种炫酷的生活现在就在你我的身边发生着。
除此之外，还可以用微信订房、订餐、卖衣服、卖机票、卖车、卖书……不可否认，继微博营销之后，企业又打起了微信营销的主意。
随着用户的日益增多，如今微信已不仅仅是人们手中的一种聊天和交友工具了，它正慢慢地渗透到了各种社会及商务活动当中。
现在越来越多的行业开始加入微信，而微信的实时互动也改变了营销的格局。
以营销为例，微信的接口根据企业业务性质不同、客户关系管理定位不同而定向开发，比如航空公司可以开发航班信息调取、微信值机、航班动态等；比如酒店，可以根据文字输入、地标定位甚至图片定位开发周边酒店的推荐列表；比如租车行业，可以进行取车点定位、附近空车信息反馈；再比如景点，可以进行园区实时地图指示、游乐项目排队人群的及时通报等。
也许你已经感觉到了，企业之间的竞争已经从传统互联网转移到了手机端，人们从PC上解放出来，只

第一图书网, tushu007.com

要带上手机就可以随时随地通过移动互联网做生意，这就是微信带来的商业革命。
也许你已经意识到了，无论你是参加朋友聚会，还是早上起床、坐公交，还是……你都离不开手机。
用手机上微信可以交友、购物、做生意……我们似乎可以毫不犹豫地说，人们把大量的时间花在了手机上。
我们要知道，人们的注意力在哪里商机就在哪里，而财富也就在哪里。
当然，你已经知道了这些。
机会就在眼前，如果你不去行动，不在微信上行动，你就落伍了。
你可以还在那里无动于衷，不学微信也不用微信，可你的朋友在用，你的竞争对手在用，比你更优秀更卓越的人也在使用。
微信时代，你的客户都在你的手机当中，带上你的手机就可以做生意。
每一种互联网新工具和媒体的诞生都会带来新的财富，当然也在改变人们做生意的方式。
最后再说一句，如果你错过了微博，请不要再错过微信了。
别人都从中赚钱了，你呢？
本书得以顺利地呈现在各位面前，要特别感谢本书中相关案例的尝鲜者，是他们让我更加认可微信的商业价值。
感谢腾讯推出这么好的微信平台，感谢各位微信研究的学者。
最后，感谢机械工业出版社的杨福川先生的指导！
由于是第一次写微信实战方面的书，如有不足之处，还请各位读者多多见谅！

内容概要

这不是一本纯讲微信营销的书，也不是一本纯讲微信公众账号运营的书，而是一本讲述广大企业微信创业者们如何才能通过做好微信营销和微信公众账号运营来创造更大经济价值（赚更多的钱）的书。

本书由两位资深的、拥有丰富实践经验的微信营销和运营的实践者亲自撰写。
系统探讨微信的7大商业价值和6大商业模式；深入挖掘微信9大功能（如“查看附件的人”、“漂流瓶”、“摇一摇”，等等）潜在的商业机会；全面盘点微信上的创业机会和方向；分类总结适合微信创业的8类人群；详细讲解微信赚钱的8大途径和微信创业的6大误区；深刻解读酒店、房地产、汽车、餐饮、航空、旅游、出版、化妆品等传统行业，以及门户类、视频类、音乐类、电商类（包含淘宝卖家）等互联网企业和移动互联网企业的微信营销和运营之道。

需要重点强调的书，本书最大的特色就是接地气，不仅有宏观的分析和系统的方法论，而且还有实操性极强的解决方案。
通过对近百个成功案例的全过程和全方位地剖析，不仅详细呈现了各企业和创业团队的微信营销和运营的步骤和方法，而且还总结出了他们的思路、战略与战术。

作者简介

王大恩（笔名：王易），资深新媒体运营者和实践者，炒作网创始人，曾受聘于多家广告公司担任网络营销顾问，为企业提供网络营销方面的策划、咨询和诊断服务。
2012年开始从事微信营销和运营方面的研究与实践，不仅深入分析了行业内的大量成功案例，而且不断地将研究心得与结论付诸实践，成功策划和实施了多个微信营销案例。
曹雪怡（笔名：蓝尧），资深网络营销实践者，毕业于华南师范大学，擅长各种媒介的网络营销，曾担任多家企业的网络营销顾问，为企业提供网络营销方面的策划、咨询和诊断服务，实战经验非常丰富。
微信的拥趸，热衷于微信公众账号营销和运营的研究与实践，以实践为导向，力求接地气，积累了大量的实战经验。
此外，她还是一位兼职作家，著有畅销书《第一总裁夫人》。

书籍目录

前言第1章 微信的商业价值与商业模式11.1 微信的7大商业价值21.1.1 商业价值一 微信号：你的身份标志31.1.2 商业价值二 微信公众账号：销售渠道多元化31.1.3 商业价值三 自由度：迅速与好友互动41.1.4 商业价值四 定位：专属你的交易记录41.1.5 商业价值五 微信游戏化：手机社交游戏有价值41.1.6 商业价值六 形成闭环O2O：线上线下融合41.1.7 商业价值七 打造一个轻量版的App Store51.2 微信的商业化猜想：腾讯如何利用微信赚钱61.3 微信的商业化猜想：用户如何利用微信赚钱101.4 微信9大功能的商业价值挖掘121.4.1 查找附近的人12[成功案例1]K5便利店微信签名栏新店推广13[成功案例2]“饿的神”向附近的人送快餐141.4.2 漂流瓶15[成功案例1]招商银行的爱心漂流瓶16[成功案例2]奇瑞汽车“感恩四百万，新春聚划算”抽奖活动17[成功案例3]华科版微信校内漂流瓶181.4.3 微信摇一摇19[成功案例1]钻石小鸟：微信摇出北极光钻石19[成功案例2]保利爱琴海：每日1314微信摇一摇20[成功案例3]百事可乐：摇一摇“点亮”广州塔201.4.4 微信消息推送21[成功案例1]星巴克《自然醒》：互动式推送微信22[成功案例2]IT茶馆：互动式推送微信231.4.5 微信语音24[成功案例1]“超级星播客”打造奥运传播新体验25[成功案例2]飘柔：陪聊式微信对话25[成功案例3]爱雀笼：电子闺蜜对话26[成功案例4]杜蕾斯（Durex）：陪聊式对话微信271.4.6 二维码28[成功案例1]深圳海岸城“开启微信会员卡”29[成功案例2]大悦城微信：打造与消费者互动的优质平台301.4.7 微信公众平台31[成功案例]凯迪拉克微信公众账号运营311.4.8 开放平台+朋友圈33[成功案例1]美丽说App：微信开放平台应用营销33[成功案例2]中金在线微行情，一秒查询个股行情341.4.9 微信“自定义菜单”35[成功案例1]骑行西藏37[成功案例2]奈瑞儿37[成功案例3]景点打折门票38[成功案例4]今夜酒店特价39[成功案例5]同程网40[成功案例6]爱范儿41[成功案例7]中金在线官方微信“自定义菜单”上线42[成功案例8]布丁成第一家微信自定义菜单功能服务提供商42[成功案例9]腾讯科技微信：自定义菜单一目了然431.5 微信的6大商业模式451.5.1 社会化客户关系管理451.5.2 类App Store471.5.3 社会化服务平台491.5.4 物联网：业务和应用的综合体501.5.5 移动电商：类似淘宝的店铺511.5.6 移动搜索：精准搜索关键字521.5.7 微信还是一个App吗？54第2章 微信上的创业机会及赚钱途径552.1 为何微信平台能成为创业趋势562.2 微信：低门槛、高收入的创业基地？582.3 什么样的人适合微信创业602.4 微信上的创业机会622.5 微信上的创业方向及商机点拨632.5.1 旅游类：布丁酒店、景点打折门票、订酒店632.5.2 饮食类：食神摇摇、外卖网络642.5.3 移动电商类：美肤汇、逛652.5.4 交通类：“微信路况”、微信车队662.5.5 婚姻类：对爱、微诚勿扰、摄影师身后大叔672.5.6 法律服务类：微法律、随时问律师、法宝问答692.5.7 其他创业方向：微信招聘、微信出行、微信教育、微信房产查询712.6 微信赚钱的8大途径及思路点拨722.6.1 为微信提供个性化增值产品75[成功案例1]表情大全76[成功案例2]热门短信76[成功案例3]萌图77[成功案例4]微信变声器77[成功案例5]伪装微信地理位置782.6.2 应用开放平台79[成功案例1]卡小二：无需外设刷卡器，微信还款79[成功案例2]微信路况：不走寻常路80[成功案例3]外卖网络：微信里吃的商机80[成功案例4]微团购：微信支付81[成功案例5]一卡易：将商家会员资料对接微信82[成功案例6]订酒店：微信订酒店82[成功案例7]印美图：Lomo自助印83[成功案例8]印象笔记：让微信变随身笔记本，保质期100年842.6.3 数据开放平台85[成功案例1]HTML5游戏破冰微信平台86[成功案例2]斑狸互动游戏87[成功案例3]37wan平台87[成功案例4]RPG游戏“命运之塔”882.6.4 App体验版及流量入口89[成功案例1]嘀嘀打车：打的好帮手90[成功案例2]微打车：打车小秘90[成功案例3]打的宝拼车：互动提交拼车信息91[成功案例4]摇摇招车：摇一摇手机，就有车过来接你922.6.5 品牌商家账号代运营及营销解决方案94[成功案例1]小微客：微信导航94[成功案例2]微库：微信互动管理平台95[成功案例3]微信加：搭建商家营销服务平台96[成功案例4]微信聚97[成功案例5]乐享微信：创建你的微信互动程序98[成功案例6]皮皮微信推出自助广告平台99[成功案例7]365微服务：微信定时群发功能首发992.6.6 微信开放接口代开发或行业解决方案102[成功案例1]政务微信102[成功案例2]武大助手：学生查询成绩和校花的新工具102[成功案例3]微洗衣打造互联网洗衣时代103[成功案例4]微信打造智能家居新生活1032.6.7 垂直化或区域化的简易搜索104[成功案例1]出门问问104[成功案例2]去哪吃：“约饭”功能成为新时尚105[成功案例3]逛1052.6.8 移动电商平台106[成功案例]1号店“我画你猜”微信营销活动1062.6.9 微信创业的商机多种多样1082.7 微信创业的6大误区1092.8 微信创业：你应该学习的公众账号111第3章 个人微信创业成功案例解析1173.1 案例1：“

新潮的哥 ”微信月收入上万1183.2 案例2：重庆美女微信“ 摇 ”出3000万1203.3 案例3：“ 90后 ”微信水果店，月销水果价值8万元1223.4 案例4：IT男叫卖微信广告位，日入万金1233.5 案例5：“ 蛋糕哥 ”微信：每天生意成倍地增长124第4章 传统企业如何利用微信赚钱1264.1 酒店行业如何利用微信赚钱1274.1.1 每天通过微信会员带来的订单比平日增加一倍1274.1.2 布丁酒店：微信平均每天带来169个订单1274.1.3 酒店企业的微信运营之道1304.1.4 优秀微信推荐1324.2 房地产行业如何利用微信赚钱1324.2.1 微信卖房或一天成交3套1324.2.2 万科翡丽郡：微信开盘劲销9成1334.2.3 房地产企业的微信运营之道1354.2.4 优秀微信推荐1374.34S店如何利用微信赚钱1374.3.1 微信卖车：车企和车商营销新利器1374.3.2 浙江奥通汽车：绑定4000多粉丝，多卖20多辆车1384.3.34S店微信运营之道1414.3.4 优秀微信推荐1444.4 餐饮行业如何利用微信赚钱1444.4.1 微信订餐销量可观1444.4.2 星巴克：每天平均收到2.2万条信息1454.4.3 餐饮企业的微信运营之道1474.4.4 优秀微信推荐1494.5 航空公司如何利用微信赚钱1514.5.1 机票销售即将开启微信营销时代1514.5.2 海南航空：多重智能服务1524.5.3 航空公司的微信运营之道1544.5.4 优秀微信推荐1564.6 旅游行业如何利用微信赚钱1574.6.1 微信成旅游景区重要“ 揽客 ”工具1574.6.2 艺龙旅行网：日均互动超50万人次1584.6.3 旅游企业的微信运营之道1604.6.4 优秀微信推荐1624.7 图书出版行业如何利用微信赚钱1634.7.1 图书微信营销势在必行1634.7.2 天翼阅读：分享阅读乐趣1644.7.3 图书行业微信运营之道1654.7.4 优秀微信推荐1684.8 化妆品行业如何利用微信赚钱1684.8.1 化妆品企业利用微信大展拳脚1684.8.2 ProXbyOlay：如何激活你的粉丝1694.8.3 化妆品行业的微信运营之道1724.8.4 优秀微信推荐175第5章 互联网/移动互联网企业如何利用微信赚钱1775.1 从微信看未来互联网/移动互联网的发展1785.1.1 微信给互联网带来了什么1795.1.2 微信给移动互联网带来了什么1805.2 互联网企业如何玩转微信1815.2.1 互联网企业使用微信通用做法1815.2.2 互联网企业微信运营步骤1825.3 传统互联网企业如何利用微信赚钱183[成功案例]金山网络：粉丝从0到100万1835.4 移动互联网企业如何利用微信赚钱185[成功案例]小米手机微信：一日互动过百万1855.5 汽车类网站如何利用微信赚钱187[成功案例1]爱卡汽车：移动找车新玩法187[成功案例2]273二手车：二手车资讯一手掌握190[成功案例3]巴渝车网五大微信账号：赢百元加油卡1915.6 视频类网站如何利用微信赚钱193[成功案例1]优酷：边微信边优酷，视频“ 走着瞧 ”193[成功案例2]悦视频：提供差异化视频服务1945.7 音乐类网站如何利用微信赚钱199[成功案例]QQ音乐微信公众账号：移动听歌新方式1995.8 地方门户网站如何利用微信赚钱202[成功案例]余姚生活网微信：打造智能化咨询平台2035.9 电子商务网站如何利用微信赚钱2065.9.1 B2B网站如何利用微信赚钱207[成功案例1]B2B电商：科通芯城七成业务用微信207[成功案例2]39会销网微信：月入20万2095.9.2 B2C网站如何利用微信赚钱211[成功案例1]凡客诚品：微信用户转化8%211[成功案例2]聚美优品：不断提升用户体验213[成功案例3]大朴网：首次尝试微信验货215第6章 电商卖家如何利用微信赚钱2186.1 微信对于电子商务的价值2196.2 电商卖家如何布局微信电商2226.3 淘宝卖家如何进行微信营销2246.3.1 淘宝卖家的微信营销步骤225[成功案例]柚子舍微信如何实现粉丝高转化率2276.3.2 淘宝卖家如何利用微信做CRM2296.3.3 淘宝卖家如何玩转微信营销2306.3.4 淘宝网店微信营销推广之“ 九阴真经 ”231附录 微信防忽悠手册—让你玩微信不受骗241[个人篇]注意！
“ 危 ”信来了241[企业篇]注意！
“ 伪 ”信来了246

章节摘录

微信能赚钱吗？
答案是肯定的！
　既然微信能赚钱，那么如何才能利用微信来赚钱呢？
　如果你想赚钱，那么请看此书！
如果不想赚钱，只想玩玩，建议看下一章。
　创业者们还在想着做个出色的文案，或者做个绝佳的创意，通过社会化媒体进行病毒式营销，然后迅速赚足眼球提升品牌影响力？
企业品牌运营者还在迷信拥有几亿用户的某开放平台开放关系链，给你个登录分享接口，让你开发一款应用就能轻松获取大量用户吗？
还在埋头开发迭代手机App，花钱费力地打点很多个应用市场，写软文、求推广、狂刷榜，指望用户下载吗？
其实这些营销套路跟微信公众平台相比都弱爆了！
　不少人还沉溺在过去的传统营销环境中，他们还没有意识到微信的魅力，于是决定拒绝微信。
其实这是非常不明智的行为，也是土鳖的行为，他们个人的意识不够导致了企业的营销出现落伍的现象。
　微信真的能赚钱？
不要再问我这个问题了。
答案是，真的能。
因为我们通过微信都赚钱了，只是你不知道或者你不愿意相信。
　1．1 微信的7大商业价值　微信流行了这么久，无论是O2O、电子商务、CRM、游戏还是其他模式，都受到了个人和企业的青睐。
2012年5月15日，微信开放了API给第三方应用，这一消息大快人心，令人称赞。
随后，微信以二维码为入口进军O2O，迅速推出了“扫一扫会员卡”功能，这让企业通过微信会员卡打通线下商家与线上用户的联系，从而更好地获利。
　于是，越来越多的企业加入到微信的阵营中来，找出租、订酒店、找餐馆……都在微信上得已实现，这一切都让我们感觉到生活如此美好。
微信创始人、腾讯公司副总裁张小龙坦言：“移动互联网上应该产生一些有别于传统PC互联网的盈利模式。
”同时，他还表示：“我们都认为微信最终会跟线下的生活结合得非常紧密。
比如说，我走到这里，可能想到附近租一个房子，或者到附件找一个地方好的餐馆吃饭，这样的需求可能现在的移动终端应用还没有解决得特别好，这是我们下一步想要去尝试的。
”那么微信到底有哪些商业价值呢？
经过盘点和总结，微信的商业价值主要体现在以下七大方面。
　1．1．1 商业价值一微信号：你的身份标志　ID是我们在互联网时代最重要的标志，简单来讲就是你的标志或你身份标志。
我们利用它来记录我们的行为，商业机构利用它来找到我们(以前最重要的ID是手机号，再往前是E-mail地址和通信地址)。
微信让UV(网站独立访客)、手机号、E-mail等“数据人”变成了实实在在的人。
对于精准营销的从业人员来说，从数据库中的那一堆手机号、E-mail地址里是根本看不出一点个性来的，那又谈何精准呢，不过是借用一个概念罢了。
而微信账号则让ID有了人性，就是你知道他是男是女，哪里的人，而且未来微信还会进一步丰富个人信息。
更重要的是，未来微信会成为一个像手机号一样的通用ID，这就具备了建立用户数据库的可行性。
　1．1．2 商业价值二微信公众账号：销售渠道多元化　微信公众账号让商家既解决了线上的数字身份问题，又解决了传播模式的问题(一对多、互动反馈、富媒体、移动化)，这让商家的销售渠道更加

多元化、丰富化。
而对微信商业模式的探索也正是基于此。
　微信是服务，而不是骚扰。
传统广告之所以不讨人喜欢，是因为你在没有得到受众允许的情况下，向受众展示了他不需要的内容。
没允许、不需要，是扰民的根本原因，这就好像有人不喜欢吃这盘菜，你非要强推给他，结果适得其反，遭到了反对并被痛骂，因为你根本不知道他需要什么。
而在这点上，微信做得比较好。
因为公众账号是不可能主动添加个人用户的，微信平台也不会给用户推送公众账号，所以用户添加公众账号的唯一途径就是手动添加。
既然用户自己做出了这个动作，就说明用户是自愿收到来自公众账号的信息的。
　这完全是出自于个人的意愿，一切从用户想。
如果你加了一个公众账号，发现它的东西不好，你可以立即删除它，之后再也不会接收到它发送的任何消息，一切显得如此舒服。
　1．1．3 商业价值三自由度：迅速与好友互动　微信为信息的流动提供了更大的自由度，可以快速地与好友联络，大大激活了现金流的流动。
它为信息的流动提供了最大程度的自由度，我们可以迅速而方便地与好友进行联络(通过发送给好友、分享到朋友圈、群聊的方式)，这为信息流、现金流的流动创造了条件。
　1．1．4 商业价值四定位：专属你的交易记录　私人微信号可以用来定位个人，公众账号则用来定位商家，记录个人和商家间的交易记录，这可以形成一种“消费云”。
微信为个人提供消费信息的管理、积分服务等，从另一个角度来说能够为企业累积人气提供交易数据、客户数据以及提供CR-M服务。
　1．1．5 商业价值五微信游戏化：手机社交游戏有价值　微信事实上可以成为一个手机游戏平台，由于游戏、增值服务是腾讯利润的主要来源，可以肯定，微信必定会在这些方面发力。
现在微信的功能和QQ相比还相对单薄，推出增值服务的空间不大，不过不排除未来其会推出增值服务。
而围绕微信制作一些手机社交游戏，就像当年的QQ农场、好友买卖在QQ空间上的风光无限一样，把相同的社交游戏理念植入到微信当中同样有尝试的价值。
或者开放微信游戏平台给开发者做一些手机网页小游戏(这也会受到众多微信用户的青睐)之后再利用游戏变现。
微信游戏平台将会成为游戏开放者的又一座金矿，开发微信网页小游戏的利润很有可能会高于制作游戏App。
　1．1．6 商业价值六形成闭环O2O：线上线下融合　在这里，我们先说下什么是O2O。
O2O即Online To Offiine，也就是将线下商务的机会与互联网结合在了一起，让互联网成为线下交易的前台。
这样线下服务就可以用线上来揽客，消费者可以用线上来筛选服务，还有成交可以在线结算，很快达到规模。
　P2-4

编辑推荐

《微信,这么玩才赚钱》编辑推荐：国内第一本讲述如何利用微信赚钱的商业宝典，系统探讨微信7大商业价值和6大商业模式，深入挖掘微信9大功能潜在的商业价值，全面盘点微信上的创业机会和方向、适合微信创业的8类人群、微信赚钱的8大途径，以及微信创业的6大误区，深刻解读酒店、房地产、汽车、餐饮、航空、旅游、出版、化妆品等传统行业，以及门户类、视频类、音乐类、电商类等互联网企业和移动互联网企业的微信营销和运营之道，近百个成功案例全过程、全方位剖析，详细解读其微信账号的运营思路、战略与战术，以及营销的步骤、方法和取得的效果，实操性极强。

第一图书网, tushu007.com

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