

What would Google do

- Spezialisierung auf eine Nische und diese Zielgruppengerecht durchs Internet vermarkten lassen
 - Kommunikation durch Links (Blogeintrag als Atomare Informationseinheit) Kommunikation wird dadurch Personen, Orts und Zeit unabhängig mit gleichzeitiger weltweiter Präsenz und Einfluss
 - Kommunikation von Person zu Person oder Information zu Person mit weltweiter Präsenz und Einfluss
 - Netzwerk und User sind alles, Kosten und Profit klein halten dabei riesig denken, siehe Craigs List, Facebook, Twitter.... → dadurch wird höchste Wachstumsgeschwindigkeit und keine echte Konkurrenz ermöglicht
 - Konzentriere dich auf: Tue was du perfekt kannst und verlinke auf alle nötigen Informationen außen herum
 - Fragen zum Erfolg:
 - o Wie kann ich als Plattform handeln / agieren?
 - o Was können andere auf dieser Plattform für ein Geschäft aufbauen?
 - o Wie kann ich Mehrwert bringen (add value)?
 - o Welchen kleinen Wert kann ich extrahieren?
 - o How big can the network atop your platform grow?
 - o Wie kann die Plattform noch besser von den Usern lernen?
 - o Wie kann ich einen offenen Standard schaffen damit (compitors) Mitbewerber diesen nutzen und bewerben (contribute) diesen im Netzwerk und ich bekommen einen Anteil am Mehrwert?
- § Es ist Zeit meinen eigenen virtuellen Kreis zu gestalten
 - Eine geniale Homepage bringt den User dort hin, wo er hin möchte, nicht wo wir ihn hinbringen wollen (siehe Google)
 - Firmen sind aus Sicht des Kunden immer außerhalb (Der Kunde ist immer im Mittelpunkt seines eigenen Universums), Unternehmen sollten die Kunden hereinbitten / herein Fragen (asking to come in)
 - You want to be distributed, then aggregated and distributed again. You want to be found.
 - Um das Internet und Applikationen wie Facebook zu verstehen, muss man wissen, dass das Internet jedem (ohne eigene Infrastruktur) die Möglichkeit bietet alles zu organisieren.
 - Die erfolgreichsten Social Community Plattformen helfen uns, uns selbst

What would Google do

zu organisieren

- Der Schlüssel um Gruppen oder einzelnen, „elegante Organisation“ anzubieten, ist Sie die Plattform so benutzen zu lassen, wie Sie es möchten. Die Nutzer kennen Ihre Wünsche besser als jeder Anbieter. Jeder einzelne ist vielleicht klein aber zusammen bilden Sie Gruppen und Netzwerke und werden zu einer Macht der Nischen.

- Da ist eine Gruppe von Menschen mit Bedürfnissen und Wünschen, Ermöglichte Ihnen mit einander zu sprechen, Ihr Wissen zu teilen, Ihre Fragen zu beantworten, sich gegenseitig zu unterstützen, Geschäfte miteinander zu machen, oder Sie zu resozialisieren.

- Glaube nicht dass du Communitys erschaffen kannst, Die User sind nicht dein Eigentum. Die Communitys und Netzwerke sind schon da. Zuckerbergs Ratschlag: Communities already do what they want to do. If you are lucky , they will let you help them.

- Die Regierungen und die Medien organisierten unser Leben. Durch das Internet brauchen wir keine Firmen, Institutionen, oder Regierungen mehr, um uns zu organisieren. Wir wissen: Wir haben die Tools um uns selbst zu organisieren. Das wird die wirkliche New World Order J

- Recherche zu The Long Tail und Powerpoint Präsentation: "Haque new economics of media"

- Geld machen mit der Kontrolle der Produktion, Verteilung, des Marketings und ist ein demishing Spiel.

- Das Geheimnis von Googles Erfolg:

o Google fand einen Weg, Internet Usern beim navigieren durch das Universum von Nischen zu unterstützen und profitiert davon.

o Da nun mehr Nutzer auf Nischen zugreifen konnten, wurden diese ausgebaut und wurden erfolgreich.

o Diese wieder rum verdienen teilweise Ihr Geld durch die Platzierung von Google Adwords

o Durch den Kauf von Google Adwords Werbung, konnten sich wiederum viele Nischen aus Ihrer örtlichen Begrenztheit heraus wachsen und weltweit agieren. Ohne großes Risiko, denn nur Klicks werden bezahlt nicht wie bei der passiven Werbung, über beispielsweise das Fernsehen.

Dieser virtuose Kreis eines virtuosens Kreises machte Google zum Imperium und bringt den Massenmarkt zum Fall und die Nischen zum Erfolg

- Wachstum wird weniger vom Besitz von Assets in einer Firma und amassing Risiko bestimmt, sondern mehr vom aktivieren von Personen in einem Netzwerk, die Ihren eigenen Wert / Erfolg / Geld in diesem bilden

What would Google do

und Ihre Kosten reduzieren und das Risiko verteilen können. Das ist der Google Weg J

- Amazon als Bücherladen, verkauft heute alles was irgendwie geliefert werden kann und sammelt hoch intelligent Informationen. Es verkauft seine Server Infrastruktur weiter und bietet eine Plattform um Programmieraufträge zu vergeben und zu bezahlen. Das Resultat davon ist, dass Amazon mehr über das Kaufverhalten seiner Kunden weiß als jede andere Firma der Welt. Personalisiertes Kaufverhalten. Es entwickelte sich vom erfolgreichsten Bücherladen, zur Wissens Firma als Knowledge Base und baut auf diesem Wissen, weitere Geschäftsfelder auf: oft schneller als Google (siehe seine Angebote für Serverinfrastruktur, Google folgte einige Zeit später mit dem selben Modell)

- Wo ist mein wirklicher Wert? Es ist was du weißt.

- Lulu.com, Blurb.com ermöglichen Autoren Ihre Bücher selbst zu vermarkten

- Mittelmänner werden aussterben auch Headhunter... solange Sie keinen echten Mehrwert bringen.

- Die neue Art Geschäfte zu machen ist: Alle Informationen auf den Tisch zu legen, Informationen zu teilen heißt Mehrwert zu schaffen, denn das gegenseitige mitteilen von Informationen schafft auf beiden Seiten einen unglaublichen Mehrwert ohne echte Kosten zu verursachen.

- Google versteht mehr als andere den Wert von Frei zugänglichen Informationen und schöpft enormen Gewinn daraus. → Denke Groß und Zukunftsorientiert. Kostenlos wächst viel schneller.

- Google ist im Organisations und Knowledge Geschäft, aber verdient sein Geld im Werbungsgeschäft, da es die best informierte Firma der Welt ist. Da jeder Google nutzt und Google genau weiß, was wir suchen und wie wir uns verhalten, kann es die best organisierte und effektivste Werbung der Welt schalten. Diese Werbung hilft sogar den Usern, denn die Qualität stimmt. Super effizient.

- Stell dir die Frage in welchem Geschäft du wirklich tätig bist. AOL hat diese Frage falsch beantwortet. Sie dachten, sie wären im Content Geschäft, dabei war Sie Pionier im Community und Service Geschäft (AOL Chats..., AOL Email...)

o Sind Restaurants im Essens Geschäft oder im Community Geschäft?

o Sind Arztpraxen im Krankheits- oder im Gesundheitsgeschäft tätig

o Sind Versicherungen im Risiko oder im Sicherheitsgeschäft tätig

o Sind Supermärkte im Verkaufsgeschäft oder im Knowledge Geschäft tätig

What would Google do

- Du solltest dich fragen: Bin ich eine Knowledge Firma, eine Daten Firma, eine Community Firma, eine Network Firma...? Wo ist der Mehrwert? Automatisiere dein Kerngeschäft mache es multiplizierbar und kostenlos und verdiene über eine Seitentüre J
- Beim lesen des Buches auf Englisch viel mir auf, dass ich bestimmte Aussagen als wichtiger betrachte. Nach der Grobübersetzung auf Deutsch merkte ich, dass ich dessen Sinn auf einmal als trivial betrachtete??? Ist das, das Erfolgskonzept von England und Amerika??? Dass Inhalt in Englisch höher bewertet wird als in Deutsch, oder macht Inhalt in Englisch in einem Kontext wie das Internet einfach mehr Sinn, als alles ins Deutsche zu übersetzen, da die meisten Begrifflichkeiten sowieso verenglischt sind???? Sollte man deshalb eventuell bestimmte Aussagen oder ganze Inhalte und Erklärungen über den Vorteil nur in Englisch formulieren und die Erklärungen und die Anleitung in Deutsch????? Oder kann man damit die wirklich interessierte, wissbegierige Gruppe von Menschen, die sich das Englisch und die Mühe der Übersetzung antun aussortieren. Eine Qualität in die Masse bringen ???????
- Es gibt einen umgekehrten Zusammenhang zwischen Kontrolle und Vertrauen. Vertraue den Menschen und höre Ihnen zu.
- Vertrauen ist ein Akt des sich Öffnens. Vertrauen ist Transparenz und Informationen zu teilen. Vertrauen ist deine Marke dein Brand. Wenn es mehr Gefängnisinsassen gibt, sollte die Regierung zuhören und die wirklichen Bedürfnisse befriedigen!!! Je mehr du kontrollierst desto weniger wird dir vertraut!!!
- Google biete uns die Infrastruktur für eine neu Kultur der Auswahl
- Hast du das System um deinen Usern / Kunden zuzuhören, hast du das System, den Prozess, um darauf zu reagieren?
- Lerne zuzuhören bevor du anfängst zu reden! Bevor du einen Blog startest, recherchiere was die Menschen über dich sagen, wo Ihre Bedürfnisse sind. Bevor du etwas änderst, finde einen Weg, deine Idee, mit der Kundengruppe auszutauschen und deren Meinung zu hören, oder finde einen Weg es auszuprobieren, welches Design / welche Bedienführung die beste ist. Die Chefs von Google erlauben nur Änderungen oder Neuentwicklungen, wenn diese zuerst von tausenden Usern positiv bestätigt wurden. Vertraue den Menschen, deinen Kunden und lerne von Ihnen. Es sind die wertvollsten Mitarbeiter auf dem Weg zum Erfolg und das meist kostenlos J
- Flickr's Algorithmus um die spannendsten und beliebtesten Bilder herauszufinden ist ähnlich wie Google. Sie analysieren die Anzahl der Verlinkungen auf dieses Bild und beobachten den Mail Verkehr zwischen den einzelnen Personen oder Comments.- Daraus schließt Flickr, dass z.B. zwei Menschen in Beziehung stehen. Diese Beziehung bezieht Flickr nicht auf das normale Leben sondern auf die Interaktion auf verschiedene Bilder. Dadurch erkennen Sie die aktivsten und die in Beziehung stehenden User, diese werden bei Ihren Aktivitäten höher als andere User

What would Google do

bewertet. Das Resultat ist eine unendliche geniale Diashow der besten Bilder auf Flickr. Eine neue Art des Zuhörens was User sagen J

- Mache Fehler richtig und korrigiere diese. Gebe deine Fehler zu.
- Perfektion kostet Geld und ist nicht sinnvoll, denn es verhindert Fehler zu machen. Diese Fehler sind oft sehr wertvoll für neue Produkt Ideen.
- Bereit zu sein, etwas falsch zu machen, ist der Schlüssel für Innovation
- Durch das Internet wurden viele Prozesse zum eigentlichen Produkt
- Das ist was wir wissen. Das ist was wir nicht wissen. Was weißt du?
- Beim Produktentwurf hat Google eine Idee und veröffentlicht diese als Beta, anschließend beobachtet Google den Response und die Verbesserungsvorschläge der Benutzer und reagiert sofort darauf. Dadurch werden die Fehler in der Software sehr schnell verziehen und die Marke bekommt keinen Imageschaden. Softwareentwicklung als Iterationsprozess der durch die User angestoßen wird. Vertraue deinen Usern, denn Sie wissen mehr als du.
- Softwareentwicklung und Produktentwicklung ist eine Beta: Verbesserung durch die User J Siehe Facebook, alle Google Produkte.... à Höre zu und verbessere schnell.
- Sei ehrlich (honest), spreche in deiner Kommunikation wie in einem normalen Gespräch (Face to Face) Alles was du sagst kann wieder gefunden werden. Betrachte Google als deinen Engel auf der Schulter, der dich zur Ehrlichkeit anhält. Darum spreche über deine Fehler und deren Lösungen in einer ehrlichen Art. Danke denen die deine Fehler gefunden haben.
- Sei transparent und veröffentliche deine Aktien, deine Geschäftsbeziehungen, deine politische Meinung, deine Stimme bei der Wahl
- Arbeite mit Kunden zusammen (collaborate, cocreation), denn diese Kunden werden dein Produkt mit Sicherheit kaufen und weiterempfehlen.
- Google ist der Marktplatz für Informationen, Produkte und Kontakte daraus ergibt sich eine Art Monopol, aber ein Monopol welches von den Nutzern aufgrund der Effektivität und des Nutzens dazu gemacht wurde
- Don ´t be evil : As interaction explodes, the costs of evilare starting to outweigh the benefits
- Die 10 wichtigsten Dinge:
 - o Schnell ist besser als Langsam. Sogar das Design wurde deshalb minimalistisch gehalten

What would Google do

- o siehe Google Website
- Geschwindigkeit wird zur strategischen Wichtigkeit, denn Trends verbreiten sich durch das Internet oft schon in Tagen um die Welt.
- Nur durch einfach zu verstehende Produkte, flache und flexible Hierarchien kann die Reaktionsgeschwindigkeit ohne große Verluste aufrecht erhalten werden.
- Habe alle Antworten auf Fragen von Kunden online
- Beobachte was zu deiner Firma / Produkt auf Twitter / Youtube / Veröffentlicht wird und klick dich in die Kommunikation mit ein.
- Cash Flow und Gewinn macht ein Unternehmen oft blind für die neuen Möglichkeiten und Veränderung. Bevor dann der Wandel vorgenommen wird, bricht das Geschäft zusammen. Verändere auch sehr gut laufende Geschäfte und lerne aus deinen Fehlern. Beschützen (Protection) ist keine Strategie für die Zukunft
- Die 20% Regel: Die Mitarbeiter müssen 20% Ihrer Arbeitszeit in ein eigenes Projekt investieren. Die meisten neuen Google Produkte resultieren aus diesen 20% Projekten.
- Hast du eine Kultur der Innovationen oder sagst du es nur in Management Meetings. Was für Kunden und Ihre Produktverbesserungsideen gilt, gilt umso mehr für die genialen Ideen deiner Mitarbeiter
- Finde erst das Problem und suche dann nach der Idee für die Lösung.
- Google findet smarte Mitarbeiter und gibt diesen was sie wollen. Sie wollen für einen Gewinner arbeiten, Sie wollen die Möglichkeit haben sich einzigartig zu fühlen, Sie wollen die Möglichkeit haben Ihrer Passion (Begabung / Neigung..) zu folgen. Und sie möchten die Möglichkeit haben Geld zu verdienen. Sie möchten die Möglichkeit haben ihren eigenen Marktwert zu erhöhen. Und nutzen Google dazu als Ihre Plattform
- Dein Ablauf Plan:
 - o Erst entscheide dich in welchem Geschäft du wirklich tätig bist
 - o Dann erstelle deine Strategie
 - o Finde heraus wie du diese in der neuen Architektur des Google Zeitalters umsetzen kannst
 - o Dann beginne eine neue Beziehung zu deiner Welt aufzubauen
 - o Finde deine eigene neue Ethik in dieser neuen Zeit für deine Firma und setze Sie in deine Firmenkultur um

What would Google do

- o Dann gestalte Innovation als einen Hauptpfeiler dieser neuen Kultur
- o Dann vereinfache alles. Simplify, Simplify
- Revision3 veröffentlichte seine ausgestrahlten Shows auf youtube. Dies ist ein gutes Beispiel dafür wie das Produkt als Werbung benutzt wird und deine User zur Werbeagentur werden. Denn diese verteilten Sie an Freunde weiter.
- Es ist eine Ego Ökonomie, jeder möchte sich darstellen und bekannt werden
- Es ist eine Geschenke Ökonomie, alles ist kostenlos und die Zuschauer sind die Werbeagentur.
- Mit Google Chrom wurde das Ziel erreicht seine eigene Destiny zu kontrollieren und so Informationen über das User Verhalten zu sammeln. Dies sollte jede Firma tun Ihr eigenes Ziel kontrollieren
- Das Internet ist frei und kostenlos, das ermöglicht das schnelle verteilen von Informationen. Auch als Buchautor kann dies genutzt werden. Viele Bücher wurden von „Piraten“ z.B. in russisch übersetzt und billig oder kostenlos über das Internet verkauft. Intelligente Autoren und Rechte Besitzer nutzten dies aus. Sie verlinkten auf die Piraten oder ermutigten Sie sogar weiter zu machen und fanden eine Seitentür um in diesem Land mehr Geld zu verdienen, wie dies über Ihre Bücher möglich gewesen wäre. Oder brachten Ihre offizielle Version heraus und diese wurde sofort zum Bestseller. (Bodo Schäfer als deutsches Beispiel zu nennen, er wurde durch Raubkopien seiner Bücher und eine intelligente Vermarktung der Raubkopierer in Russland so bekannt, dass er durch seine Lifeauftritte in Moskau mehr verdiente als mit Büchern möglich gewesen wäre.
- Google will eine Plattform für Autoren und Verlage zur Vermarktung starten. Dabei behält Google 37% des Umsatzes. Die Bücher werden dadurch durchsuchbar und für den Leser interessanter.
- Fokussiere dich auf die Benutzer / User und alles andere wird automatisch folgen
- Tobaccowala sagt:
 - o Sei dir absolut sicher dass du ein großartiges Produkt oder Service hast
 - o Sei dir absolut sicher dass du einen großartigen Kundenservice anbietest
 - o Dann überlege dir deine Facebook / Web2.0 Strategie
 - o Verschwende dein Geld nicht an Werbeagenturen und Werbebudgets
 - o Dann lade deine Kunden ein um dein Produkt / deinen Service zu verbessern

What would Google do

o Dein Produkt muss so gut sein, dass es die Menschen lieben und von Ihrer Liebe Ihren Freunden erzählen (Siehe Apple)

o Die Marke entsteht im Kopf des Kunden, Sie ist sein Eigentum J Frage deine Kunden was deine Marke bedeutet, wie Sie darüber denken und veröffentliche diese Informationen (Die Kunden besitzen die Marke, nicht du)

o Daraus folgt:

§ Du gibst nun Qualitäts Dollar und Beziehungs Dollar aus anstatt Marketing Dollars J

§ Du hast dein Produkt und deine Marke an den Kunden übergeben und dadurch bist du „Out of the way“

- Beziehungen ersetzen in Zukunft normale Werbung,

- Werbeagenturen der Zukunft werden den Firmen erklären, wie sie Ihre Produkte verbessern können und wie Sie mit Kunden Netzwerke bilden können, um Ihre Produkte zu verbessern und zu vermarkten

- The simpler and clearer the Design that better, to be simple is to be direct. To be direct is to be honest, to be honest is to be human, to be human is to be in conversation, to be in a conversation is to collaborate, to collaborate is to hand over control and we are back to we are started. To Jarvis 1. Law: Give the People control and we will use it, don´t and you will lose us. Simple.

- Verlasse die normalen Wege:

o Craigslist hat 25 Mitarbeiter und macht einen geschätzten Umsatz von 100 Millionen Euro indem er nur in einigen Städten Geld verlangt für Stellen- und Immobilienangebote. Alles andere ist Umsonst. Er könnte viel mehr Geld verdienen oder die Firma verkaufen aber er betrachtet seine User als Teilhaber und bezahlt sie indirekt über die kostenlosen Inserate. Sozusagen eine Internet Dividende.

o Setze nicht dich in den Vordergrund sondern lasse deine Kunden entscheiden was Sie wollen. Halte dich im Hintergrund.

o Mache etwas nützliches, Hilfe den Menschen es zu nutzen und danach: „Get out of the way“

- Googles Strategie ist die Welt zu organisieren.

- Google sieht Probleme, löst diese und findet durch das denken in neuen Kategorien und Wegen neue Möglichkeiten für das weiterkommen. Das ist alles um eine neue Sicht auf die Welt zu bekommen.

- Zerstöre dein altes Geschäftsmodell bevor es ein Student mit einer neuen Idee von außen zerstört

What would Google do

- Denke wie Google sei so erfolgreich wie Google, bevor es Google tut J
- Content Economy im Vergleich zur Link Economy:
 1. Muss eigener Inhalt mit einem klaren Wert und Aussage erstellt werden
 2. Muss dieser Inhalt über Suchmaschinen gefunden werden
 3. Wenn du Links und Besucher zu deinem Inhalt bekommst, kannst du z.B. Werbung schalten.
 4. Du solltest Links verwenden um auf alles was zum Thema passt aber nicht dein Kerngebiet ist verlinken.
 5. Finde Möglichkeiten um einen Mehrwert oberhalb dieses Linklayer zu schaffen, Besucher können Links erweitern, Curation of the best content: Das ist die Schlüsselqualifikation vom Google denken.
- Zeitungen dachten dass Ihr Vorteil der sei, die Meinung der Massen, die Produktion und die Verteilung zu besitzen.
 - o In der alten auf scarcity basiertem Inhalts Ökonomie war das richtig.
 - o In der neuen Welt des Internets, des freien Zugangs zu Informationen sind Druckerpressen und Infrastruktur unhaltbare und ineffektive Kosten.
- Beispiele für die Google Philosophie: Die Kunden (the Crowd) verstehen unser Geschäft am besten:
 - o Trend Tracker „Springwise“ berichtete ein Restaurant namens Instructables wo Kunden alle Entscheidungen treffen, wird in Amsterdam eröffnet
 - o Washington Post berichtet über ein Restaurant namens Eatery. Dieses wurde komplett von Kunden entworfen vom Konzept bis zum Logo Design. Die Kunden erhielten 10% des Profits des Restaurants, aufgeteilt nach eingebrachter Leistung
 - o Ein Wein Verkäufer namens Vaynerchuk machte sich im Bereich Wein zur Marke in Person. Er steht an 2. Stelle der Suchergebnisse und hat eine Show über Wein in youtube mit über 80000 Besuchern täglich. Er veröffentlichte das Buch 101 Weine und konnte es durch seine treue Anhängerschaft, sein Netzwerk in kürzester Zeit weltweit vermarkten. Denn nicht er vermarktete es, sondern seine Kunden.
- Viele Ideen haben nur nicht funktioniert weil Sie zu früh ausprobiert wurden
- Verschiedene Weltbilder beim Weltwirtschaftsforum in Davos:
 - o Al Gore: Erhebt Steuern macht Energie teurer: Sonst wird die Welt

What would Google do

untergehen. Erlasst die Schulden, in der Zukunft wird es viel Armut und Krankheit geben...

o Google Ingenieure: Macht Energie billiger: durch neue Technologien wie Solarzellen, Wellengeneratoren, dass wir soviel günstige Energie haben wie wir nur erträumen können. Google sucht nach einer erneuerbaren Form der Energiegewinnung für 3 Cents die KW/H. Damit will es seine Kosten senken und gleichzeitig der Umwelt gutes tun. (Die Gewinnung von Elektrizität aus Kohle verdrängen) (Die favorisierten Formen sind: Tiefenbohrungen um Erdwärme zu nutzen, Höhen Winde der Atmosphäre und solar thermal

o Politiker sehen ein Problem und wollen es verdrängen, Innovatoren und Firmen mit Google Mentalität sehen ein Problem und suchen nach einer echten Lösung. Erkennen das Problem als Chance zum Erfolg.

- Energie könnte nicht nur zu einem neuen Markt werden sondern die Währung der Zukunft.

- Collaborative Car Design:

o Design sollte keine Demokratische Entscheidung sein → Wird wohl zu langweilig

o Allerdings sollte Design eine Konversation mit dem Kunden sein

o Designer haben Ideen, präsentieren diese im Internet und die Kunden können über diese Abstimmen und Ihre Kommentare dazu hinterlassen

o Der Designer nimmt an dieser Kommunikation teil und lässt sich dadurch inspirieren und trifft die richtigeren Entscheidungen

o Die Kunden in den Entwicklungsprozess mit einzubeziehen erzeugt das Gefühl das ist unser Auto nicht nur ein BMW. Effektiver könnte Werbung und Publicity für ein neues Auto nicht sein.

o Der Automobilhersteller der Zukunft sollte eine Plattform für weitere Firmen bieten um die Autos Kundengerecht und einzigartig zu gestalten. Effektiv existiert diese Infrastruktur schon, nur ist Sie zentral organisiert. Die Zulieferer liefern den Automobil Herstellern zu. Es sollte umgedreht werden. Die alten Zulieferer oder Autodesigner erhalten die Autos als Plattform und können diese dann an die Kundenbedürfnisse anpassen. Eine Art Open Source Mentalität könnte die Lösung für die Automobil Branche sein.

§ Gebe mir Kontrolle über das Customizing meines Autos

§ Dadurch würden Autos wieder interessant, die Menschen sprechen darüber, ohh was ist das für ein Grill (Habe ich auf Grill.com selbst designed.....)

§ Dadurch wird der Kunde zum Besitzer der Marke (Die Marke ist das was

What would Google do

sich im Kopf des Kunden abspielt)

§ Die Kunden lieben Ihr Auto, erzählen es allen Freunden, ein Netzwerk aus Kunden entsteht und alle machen Werbung für Ihre Marke.

§ Kunden starten Facebook Gruppen organisieren sich, gründen Firmen auf dieser Plattform der Automobilhersteller und das Marketing wird unnötig

- Das sind die Vorteile eine Plattform für seine Kunden bereitzustellen und Informationen offen zu teilen (Open Source)

o Analytische Fähigkeiten (Analytic reasoning)

o Kommunikationsfähigkeiten

o Bereitschaft zum Experimentieren

o Teamplayer

o Passion

o Leadership

- Die Google Mentalität in der Politik:

o Google sieht die Welt aus Sicht eines Ingenieurs, analysiert die Probleme und findet wirtschaftliche Lösungen

o Google würde die Regierung und deren Institutionen als Service für den Bürger aufbauen und ihn durch informelle Transparenz entscheiden lassen was er möchte. Jede Handlung und Aktion würde über das Internet durchsuchbar und frei zugänglich.

o VRM das Gegenteil von CRM vendor relationship management oder PRM political relationship management,

o PPP personal political page um seine politische Meinung darzustellen und in eine Diskussion mit Gleichgesinnten oder Gegner der Meinung einzutreten. Millionen dieser Seiten spiegeln die Meinung der Gesellschaft wieder und durch die Suche wird es einfacher politische Gruppen zu organisieren und in einen aktiven Ideen Austausch mit der Regierung zu treten

o Dadurch könnte auch das Problem der politischen Bandbreite von Links nach Rechts gelöst werden, denn Wähler müssten keine Politische Gruppe wählen, sondern könnten sich auf Inhalte spezialisieren und organisieren

o Meetup hilft Wählern sich zu organisieren

o Gruppen auf Facebook unterstützen bestimmte Kandidaten oder Ideen

- Das sind die Vorteile eine Plattform für seine Kunden bereitzustellen und

What would Google do

Informationen offen zu teilen (Open Source)

o Analytische Fähigkeiten (Analytic reasoning)

o Kommunikationsfähigkeiten

o Bereitschaft zum Experimentieren

o Teamplayer

o Passion

o Leadership

- Was ist das Geheimnis von Apple

o Aufs erste sieht es so aus, als wenn Apple, die meisten Google Grundsätze missachtet

o Bei genauer Analyse erkennt man dass Apple genau weiß, was seine Kunden und Anhänger wollen: Coole Produkte, die Produkte werden mit sexy klassifiziert (They defined beauty as sex) , was für ein elektronisches Gerät revolutionär ist

o Die Geräte sind super einfach in der Bedienung und im Design (taste engines)

o Apple, oder besser die one Man Show Jobs, weiß genau wie er eine Anhängerschaft um seine Marke schafft: Bei Einführung eines Gerätes behaupten seine Shops schon am ersten Tag keine Ware mehr zu haben, dass er kostenlos PR bekommt und die coolen Anhänger vor den Läden Schlange stehen.

o Jobs hat aus seinen Fehlern gelernt und er war bereit Sie zu begehen: Bei Einführung des I-Pods hat er nur Mac Besitzern erlaubt Musik aufzuspielen, nach Öffnung durch I-Tunes hat er der Musik Industrie und seinen Kunden die Möglichkeit gegeben Geld zu verdienen. Sie öffneten Ihre Geräte für Fremdsoftware. Dadurch ermöglichen Sie vielen anderen Geld mit Ihrem Hype zu verdienen und verstärken diesen durch regionale Promoter. Wer cool sein will hat I-Pad, I-Phone, I.... Dadurch schaffte er eine Plattform, mit der andere Geld verdienen konnten.

o Allerdings ist ein Prinzip stark verletzt: Ihre Geräte wurden mit Software ausgestattet und erlaubten anfangs keine Fremd Programme. Dadurch schaffte es Apple einen sehr hohen Qualitätsstandart zu etablieren. Denn schlechte Fremdsoftware hätte den Ruf und den Hype anfangs eventuell zerstört. So schaffte es Apple einfache Bedienführung als Standart für seine einfachen Geräte zu etablieren und später dienten diese als Vorlage für die fremden Softwareprodukte.

o Das geniale an Apple: Alle Ihre erfolgreichen Produkte sind eine Art Netzwerk

What would Google do

o Google und Apple sind fanatisch wenn es um die Qualität Ihrer Produkte geht

- Social Software ist politische Forschung in einer ausführbaren Form, und kann für jeden als Lernplattform dienen.

- Die Google Generation:

o Wenn wir das Verhalten von 14 Jährige im Internet anschauen, sind wir oft schockiert welche Informationen die Jugend preis gibt, jedes Gefühl, peinliche Photos und Geschichten etc, Diese Informationen werden ein Leben lang nachvollziehbar und über Google oder Internet Archivierer auffindbar sein. Das Leben wird transparent und archiviert. Viele Fehler oder Ausrutscher sind dokumentiert und recherchierbar. Nun wird meist argumentiert, dass das sehr schädlich sein wird. Bei der Bewerbung in einer Firma, bei den neuen Nachbarn oder neuen Freunden. Man wird regelrecht von seiner Vergangenheit verfolgt. Wie es früher in kleinen Dörfern, in dem Jeder alles wusste, der Fall war. Was wird nun in 30 Jahren passieren? So viele Peinlichkeiten, Ausrutscher und Pannen von Menschen auf der ganzen Welt begangen und für ewig dokumentiert? Sozusagen der gläserne Mensch! Die Zukunft wird meiner Meinung nach zu mehr Vergebung und Toleranz der Menschen führen, denn jeder hat Leichen im Keller und Google ist der Schlüssel zu diesen Leichen. Die Vorteile der jungen Generation G sind ganz klar. Die meisten Freunde auch aus der Jugend bleiben Lebenslang erhalten und über Tools wie Facebook auch in Kontakt oder mindestens über das Leben des anderen informiert. Langfristig werden die Vorteile überwiegen, man weiß wer was macht oder kann, wo sich jemand gerade befindet... Gerade das mitteilen von kleinen unwichtigen Informationen: Mir ist gerade langweilig, schieß Wetter, meine Mutter nervt.... Machen eine Freundschaft auf Distanz möglich. Denn Freundschaft wird ja gerade dadurch definiert, dass man sich über Banalitäten des Lebens austauscht und den anderen so akzeptiert wie er eben ist.

o Das Internet gibt jedem die Möglichkeit sich neu zu organisieren. Es ist nicht mehr nötig sich als linker oder rechter zu definieren, als Deutscher oder Marokkaner. Jeder kann sich so definieren wie er denkt und ist. Jeder kann Gruppen beitreten oder um sich bilden die seine Meinung in einer globalisierten Welt vertreten. Jeder fühlt sich dann eher dieser Gruppe zugehörig als seiner Nation oder Stadt.

o Durch das Internet können wir unsere innere Kreativität ausleben. Kinder die Firmen gründen, Künstler die Bilder malen und diese auf Kunstplattformen digital veröffentlichen, Videos auf youtube oder eben einen Blog eröffnen um Ihrer Schreiblust nachzukommen. Der Begrenztheit durch die alte Norm (der Erziehung, der Schulen oder Arbeitsplätze), kann der direkte Ausdruck, seines inneren Drangs durch das Internet folgen. Und dieser Ausdruck seiner selbst, wird sein Publikum auf der Welt finden.

o Das Internet tötet den Mainstream, dann die Massen Ökonomie und als

What would Google do

letztes die Massenmedien

- o The economy is shifting from scarcity to abundance.

- o "The Rule explored in this book – Google Rules – are the rules of that society, build on connections, links, transparency, openness, publicness, listening, trust, wisdom, generosity, efficiency, markets, niches, platforms, networks, speed and abundance. This new generation and its new worldview will change how we see and interact with the world and how business, government and institutions interact with us. It is only just beginning. I wish I knew how that change will turn out. But i´m thrilled to be here today with you to witness its bird."

- o Weitere Diskussionen sind unter Buzzmachine.com vom Autor erwünscht. Starte dein Online Leben mit einer einfachen Anleitung unter Buzzmachine.com/tips <

Quelle: http://www.the-insider.tv/index.php?rub_id=140&sort=138&desc=1&page=1&det_id=1446