**新 书 推 荐**

**中文书名：《代办任务指导手册：根据客户需求调整市场、组织和战略》**

**英文书名：THE JOBS TO BE DONE PLAYBOOK: Align Your Markets, Organization, and Strategy Around Customer Needs**

**作 者：Jim Kalbach**

**出 版 社：Rosenfeld Media**

**代理公司：Waterside/ANA/Jessica**

**页 数：320页**

**出版时间：2020年4月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**亚马逊畅销书排名：**

**#20 in User Experience & Website Usability**

**#132 in Marketing & Consumer Behavior**

**内容简介：**

在当今时代，消费者拥有了前所未有的力量：他们只需轻轻一点，就能研究公司、比较评级并找到替代品。因此，关注客户需求已不再是一种更优选择，而是一项战略上的必要举措。

这本书正是帮助企业将市场洞察力转化为实际行动的指南。它展示了如何提供人们需要的产品，以及如何让人们需要你的产品。

**这本书适合谁？**

本书适合那些希望将重点转向以客户为中心的公司内部变革者和转型推动者。本书同样适合围绕解决客户问题和满足未满足需求，寻求内部协调的管理者和思想领袖。更具体地说，本书适合那些资源有限、希望以轻量级方式应用待办任务（JTBD）的人。

**关键收获：**

看待客户及其期望结果的全新视角。

**作者简介：**

**吉姆·卡尔巴赫（Jim Kalbach）**是用户体验设计、信息架构和战略方面的著名作家、演讲家和讲师。他目前是领先的在线白板MURAL的客户体验主管。吉姆曾与eBay、奥迪、索尼、爱思唯尔科学（Elsevier Science）、律商联讯（LexisNexis）和Citrix等大公司合作。

2007年，吉姆出版了他的第一本长篇著作《Web导航设计》（*Designing Web Navigation*）。他的第二本书《绘制经验图》（*Mapping Experiences*）侧重于可视化在战略和创新中的应用。他的博客地址是experiencinginformation.com，推特账号是@jimkalbach。

**媒体评价：**

“这本书具有罕见的价值：它以实用性为动力，但也浸透了坚实的理论。”

——戴斯·特雷诺（Des Traynor），Intercom联合创始人

“《代办任务指导手册》是打造成功产品的关键，本书巧妙地逐步指导我们如何将其付诸实践。”

——梅丽莎·佩里（Melissa Perri），《卓越产品管理》（*Escaping the Build Trap*）的作者

“《代办任务指导手册》提供了一个视角，一定能帮助任何有兴趣学习如何将乔布斯理论付诸实践的人。”

——托尼·乌尔维克（Tony Ulwick），Straten创始人兼首席执行官

“通过一系列实例和丰富的参考资料，读者会发现《代办任务指导手册》是找到创新之路和创造具有持久价值产品的绝佳资源。”

——鲍勃·莫埃斯塔（Bob Moesta），Re–Wired集团总裁兼首席执行官

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：**Rights@nurnberg.com.cn**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

