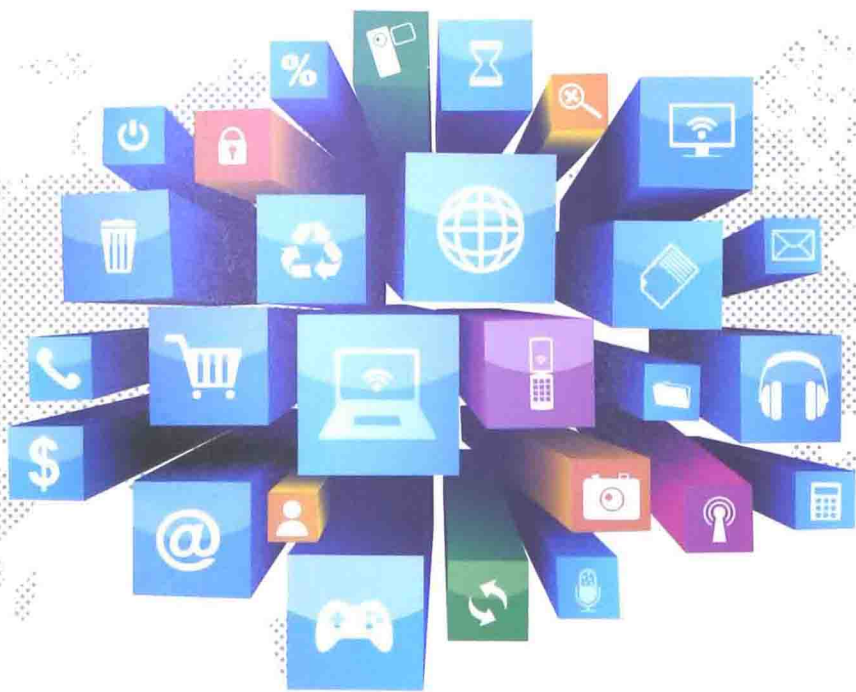


THE INTERNET THINKING

互联网思维

传统行业如何做电商

移动互联网时代，你别落伍了



中國華僑出版社

THE INTERNET THINKING

互联网思维

传统行业如何做电商

陈 杰◎著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

互联网思维:传统行业如何做电商 / 陈杰著.

—北京:中国华侨出版社,2014.6

ISBN 978-7-5113-4710-7

I. ①互… II. ①陈… III. ①电子商务-基本知识
IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第115214 号

互联网思维:传统行业如何做电商

著 者 / 陈 杰

责任编辑 / 严晓慧

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/21 字数/270 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4710-7

定 价 / 38.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

互联网时代，你别落伍了

随着互联网技术的发展，越来越多的人成为网民，但很多人仅仅停留在用QQ聊天、频刷微博、使用微信对讲机的阶段，并没有意识到，我们的生活正因为互联网而发生着改变。

当你在淘宝上购买服装，去京东网逛电器商城的时候，可否想到过，传统行业正因此而绷紧了神经，因为电商正在瓜分它们的利润。

你可能要说：“嗨，这与我无关，哪儿的东西便宜我就去哪儿买，哪个网站的宣传合我心意，我就会去体验。”确实，普通大众似乎与“商战”没有明显联系，实际上，你却被这些紧紧包围……

你不了解互联网在各个领域的作为，怎么会知道生活发生变化的背后，是这些因素在起作用？当你简单地以为传统行业跟不上电商的时候，怎么会知道电商已经形成了有效的策略？可能你所在的企业正进行大刀阔斧的改革，可能你在某个互联网企业上班，却完全不知道网络的威力有这么大。

生活中，你会去更便捷、优惠的地方买东西，当然，还要有最优质的客户体验；工作的时候，你也可能面临需要采购的时候，你该如何选择呢？

哦，对了，这些不是你生活的全部，你每天还要看新闻，与他人联络，时常邮寄个物件，叫上亲友上餐馆吃饭，如果有假期还会出去旅游，大部分情况是要住酒店的吧？还有，你得经常关注自己的“钱包”，想着如何理财，此外，你还得关注教育、医疗，有空会看看电视，或者通过阅读充实自己……

如果当这些都被互联网戳上“印记”的时候，你会怎么看？可见，我们的生活已经离不开网络了，既然如此，你还想着逃避吗？在这个网络时代，不懂网络的人一定是落伍了！

本书正是写给想紧跟互联网步伐的读者，通过详尽的描述，让大家全方位了解互联网是如何改变生活的，并写明当前传统行业所遭遇的困境和应对策略，令读者感受到所在行业正在发生着巨变。

当然，你可能就是一名零售业店主，在互联网经济环境下，感觉生存压力更大了，不妨去书中找寻需要的信息，会对你开拓思路有很大帮助。

本书分为十五个章节，分别讲述了在电商模式下，不同行业所面临的情况，以及如何应对势头日盛的互联网经济。全书语言简洁流畅，加之每个小节都安排了案例，相信读者能够很快领悟其中的内涵。

互联网作为一种新兴产业，正在逐步提升我们的生活质量，不论你身处哪个行业，都是国民经济中非常重要的分支。既然如此，更要对电商、传统贸易有较为深刻的了解，不仅能当成茶余饭后的谈资，还能变成提高生活质量的“宝典”。

所以，别再落伍了，打开这本书，让自己获得阅读的快乐，同时更加清楚地了解我们所在的世界，祝愿每一位读者生活愉快，工作顺利！



目录 contents

第一章 PC 端向移动端的进化 ——自我颠覆创新的互联网业

一、正被颠覆的行业现状 / 003

现状 1: 像滚雪球一样增长的移动互联网 / 003

现状 2: 跨界发展, 互联网世界里没有行业壁垒 / 006

现状 3: 传统商业模式将会过时, 尤其是现在 / 009

二、传统行业的应对策略 / 013

策略 1: 新商业模式拯救传统行业 / 013

策略 2: 顾客体验——实体店超过电商的要诀 / 017

策略 3: “线上”带动“线下” / 021

第二章 电商的狂欢节 ——传统零售业的出路在哪里

一、正被颠覆的行业现状 / 027

现状 1: “双十一”还是光棍节吗 / 027

现状 2: 物流成为电商角力新战场 / 030

现状 3: 抑制不住的电商发展新趋势 / 032

二、传统行业的应对策略	/ 035
策略 1：提升顾客忠诚度	/ 035
策略 2：顾客看的是陈列	/ 038
策略 3：传统零售行业的“集中”策略	/ 041

第三章 天下没有难做的生意

——阿里巴巴打开批发行业新局面

一、正被颠覆的行业现状	/ 047
现状 1：电商模式下，“淘货”成为回忆	/ 047
现状 2：要做生意，更要以商会友	/ 050
现状 3：金融服务，推动电子批发业的“隐形力量”	/ 053
二、传统行业的应对策略	/ 057
策略 1：“创新”是传统批发业的救命草	/ 057
策略 2：用“自主品牌”代替“小打小闹”	/ 060
策略 3：传统批发业功能可“无限”延伸	/ 063

第四章 人人都是生产者

——封闭式的制造业已被打破

一、正被颠覆的行业现状	/ 069
现状 1：令人振奋的新销售渠道	/ 069
现状 2：电商会把企业变成啥样	/ 072
现状 3：已被改变的主流生产方式	/ 075

二、传统行业的应对策略 / 079

策略 1：“两条腿”走路才更稳 / 079

策略 2：是时候该调整组织结构了 / 082

策略 3：把适应市场当“目标” / 085

第五章 大数据之上的精准投放
——传统广告业的危机

一、正被颠覆的行业现状 / 091

现状 1：精准投放——让每一分广告费都花到点上 / 091

现状 2：祸起萧墙——严重的人才流失 / 094

现状 3：老将迟暮——饱受质疑和挑战的

传统广告理论和模式 / 097

二、传统行业的应对策略 / 100

策略 1：做大众想看的广告 / 100

策略 2：广告与营销传播融为一体 / 104

策略 3：走集团化与专业化之路 / 107

第六章 自媒体时代的话语权
——传统新闻业的危机

一、正被颠覆的行业现状 / 113

现状 1：传统新闻业：这是最“坏”的年代 / 113

现状 2：追求“流量为王”的网络新闻 / 116

现状 3：值得你琢磨的网络新闻 / 119

二、传统行业的应对策略 / 123

策略 1: 深度分析, 抓住读者的眼球 / 123

策略 2: 传统新闻业需要“细分” / 126

策略 3: 改变单向传播现状 / 128

第七章 我们的生活还需要电话吗

——通信行业的未来

一、正被颠覆的行业现状 / 133

现状 1: 你还打电话吗 / 133

现状 2: 不可思议的“微出版”和“自表达” / 136

现状 3: 不可不知的通信行业“新定义” / 139

二、传统行业的应对策略 / 142

策略 1: 转型, 传统通信业走向综合信息业 / 142

策略 2: 善用人才, 开源节流 / 145

策略 3: 硬件、软件、通道、平台, 一个都不能少 / 149

第八章 新物流行业的崛起

——邮局会变成古董吗

一、正被颠覆的行业现状 / 155

现状 1: “货物已发出, 请查询物流” / 155

现状 2: 物流应该是平台, 而不是产品 / 158

现状 3: 新物流行业要诀, 传统物流不易学 / 161

二、传统行业的应对策略	/ 165
策略 1：为传统物流业打造“新环境”	/ 165
策略 2：物流中的 O2O	/ 167
策略 3：不能快递，何不慢递	/ 170

第九章 阳光下的旅游与酒店 ——酒店业与旅游行业的新业态

一、正被颠覆的行业现状	/ 175
现状 1：互联网时代，自助游成为时尚	/ 175
现状 2：互联网平台，酒店业的第二春	/ 178
现状 3：度假酒店的尴尬处境	/ 180
二、传统行业的应对策略	/ 183
策略 1：给住客想要的环境	/ 183
策略 2：旅行社的“新功能”	/ 187
策略 3：旅游业、酒店业共谋发展	/ 190

第十章 大众点评让大众当美食家 ——餐饮行业的发展逆境

一、正被颠覆的行业现状	/ 197
现状 1：去吃饭，先看“大众点评”	/ 197
现状 2：餐饮业，互联网 = 折扣	/ 200
现状 3：“O2O”是颠覆传统餐饮业的关键	/ 203

二、传统行业的应对策略 / 206

策略 1: 做“无微不至”的餐饮业 / 206

策略 2: 注重餐饮业的文化价值 / 209

策略 3: 挖掘传统餐饮业的互联网基因 / 212

第十一章 互联网金融业的高调崛起

——传统银行的竞争对手来了

一、正被颠覆的行业现状 / 217

现状 1: 异军突起的互联网金融业 / 217

现状 2: 指尖上的便捷服务 / 219

现状 3: 社交中的金融模式 / 222

二、传统行业的应对策略 / 226

策略 1: 扬长避短, 以服务制胜 / 226

策略 2: 与互联网金融业合体 / 229

第十二章 支持淘宝挂号

——医疗行业触网之痛

一、正被颠覆的行业现状 / 235

现状 1: 令寻医问诊更方便的互联网医疗 / 235

现状 2: 远程会诊, 缩减地域间医疗差异 / 238

现状 3: 互联网是普及养生知识的推手 / 241

二、传统行业的应对策略	/ 244
策略 1：打造真正的“现代化医院”	/ 244
策略 2：发挥社区医院的作用	/ 247
策略 3：为民营医院发展搭建平台	/ 251

第十三章 “狼牙棒”形态的个性化教育 ——金字塔型教育将废弃

一、正被颠覆的行业现状	/ 257
现状 1：面向全球的教育机会	/ 257
现状 2：互联网是“因材施教”的典范	/ 260
现状 3：“开拓视野”，互联网教学新亮点	/ 264
二、传统行业的应对策略	/ 267
策略 1：用互联网思维办学	/ 267
策略 2：创建现代化课堂	/ 272
策略 3：尝试使用电子教材	/ 276

第十四章 热播剧争夺战 ——落寞的传统电视业

一、正被颠覆的行业现状	/ 283
现状 1：由热播美剧而引发的电视业“采购大战”	/ 283
现状 2：互联网关系着传统电视业的生死	/ 286
现状 3：互联网的优势，传统电视业难以企及	/ 290

二、传统行业的应对策略	/ 294
策略 1：传统电视的全媒体发展战略	/ 294
策略 2：完善技术，紧跟市场	/ 298
策略 3：整合资源，合作共赢	/ 300

第十五章 电子书的未来 ——传统出版业走向何方

一、正被颠覆的行业现状	/ 305
现状 1：传统出版业产业链的危机	/ 305
现状 2：传统出版业内容资源处于劣势	/ 308
现状 3：纸质化产品遇到前所未有的挑战者	/ 310
二、传统行业的应对策略	/ 313
策略 1：资本运作成为民营书业的必然选择	/ 313
策略 2：增加实体书店的功能	/ 316
策略 3：出版传媒集团跨媒体、跨地域发展	/ 320

第一章

PC 端向移动端的进化 ——自我颠覆创新的互联网业

与传统行业相比，互联网凭借其特性，能够做到快速增长和自动进化，在自我颠覆的过程中，传统行业不得不“交出”市场。

有人说，互联网的出现会令传统企业彻底退出市场，还有些人却持不同看法，

毕竟传统企业会尽力寻找出路，

到底谁会成为赢家还未可知。



一 正被颠覆的行业现状

现状 1：像滚雪球一样增长的移动互联网

今天，以智能手机、平板电脑为代表的智能移动终端正以滚雪球一样的速度增长，未来将是一个被移动互联网覆盖的世界，这已经成为了一个不争的事实。未来社会中，金融、通信、制造……还会有哪些行业能置身于互联网与移动互联网之外？还有哪些行业离开互联网可以获取更多的利益呢？答案恐怕不仅仅是寥寥无几，甚至是无一能免。

目前，某些行业的主体依旧不是在依靠互联网运营，但是互联网为各大行业带来的各种优势是不可忽视的，如果它们还未看清楚这些趋势，那么在未来的市场中，它们就很难再占据一席之地。

自从 2008 年中国市场进入电商快速发展期后，移动互联网就开始按照传统 PC（个人计算机）网络的脉络快节奏快速发展。时隔 6 年后的今日，移动互联网已经覆盖了全国的每一个角落，所有的移动终端几乎都已成为了移动互联网连接下的商业目标。据统计，2011 年全年中国移动互联网市场规模突破了 851 亿元，相较往年市场规模增长翻了一倍，而且业内专家从当年的形势中得出，未来几年后中国的移动互联网将攻占国内的全部行业，移动互联网规模将超越传统的 PC 网络市场规模，甚至超越传统实体市场规模。

果不其然，在短短 3 年后的今天，中国 PC 网络市场与移动互联网市场的总和就已经呈现出超越实体市场规模的趋势，市场规模的增长比率远远大于了实体市场。

移动互联网时代来临之后，提升的不只是互联网用户的人数，更是提升了用户的活跃度。因为互联网在连接了移动终端后，打破了常规 PC 网络的各种限制，从而这一商业平台被无限拓宽。为了从这种全新的市场中更快捷地获取利益，各大企业、商家纷纷开始构建有效的商业模式，期望从中获取成功。

任何一个新型的商业平台来临，自然会吸引无数的运营商。而各大运营商在移动互联网之上寻找到任何一点优于传统商业模式的元素后，就可以以此为中心构建新型的商业模式。

九城游戏中心是一家老牌的互联网游戏代理公司，它以 2005 年成功代理暴雪公司推出的经典 3D 游戏《魔兽世界》而获取了巨大的成功。据统计，自 2005 年以来，九城公司仅《魔兽世界》实体点卡销量就未曾低于 9000 万元，这一数字曾打破了当时的网络游戏实体卡年销量的纪录。

当移动互联网时代来临之后，九城公司代理《魔兽世界》的合约期也已到期，这时的九城公司就紧紧地抓住了移动互联网的商业浪潮，并从中获取了更大的利益。失去了优秀产业主体的九城公司并没有失去自己对市场的把握，九城发现国内游戏业依旧具备很大的潜力，而吸引客户的方式正是各种新颖的移动互联网元素。虽然自己无法创造如同暴雪公司一样的经典游戏，但自己可以试着借助移动互联网的力量创造新型设备上的娱乐。九城公司将发展中心转移到了各种智能手机系统的游戏社交平台之上，最终九城公司基于苹果系统与安卓系统开发出的各种游戏，获取了巨大的商业成功。以《热