



老贝云创富 第2季

AS THE CLOUDS LAND

云落地

朵朵都是金钱雨

YOU'LL SEE THE DROPS OF GOLD RAIN

陈贝帝 著

● 柳传志荐书，易定宏、姚永龙赠序 ●

让云定义你的企业，让你的企业实现云转型。伊玛作为一个初创公司，从《云创富》到“云创富系统”，从2015年推出的“云创富系统1.0版”，2016年升级为“云创富系统2.0版”，以“亏钱赚市场”的商业方式，让云迅速落地，用了不到两年的时间，便使伊玛市场份额发生了黑客式的增长，从而成为业界一匹突如其来的黑马。

新华出版社



老贝云创富 第 2 季

AS THE CLOUDS LAND

云落

朵朵都是金钱雨

YOU'LL SEE THE DROPS OF GOLD RAIN

陈贝帝 著

● 柳传志荐书，易定宏、姚永龙赠序 ●

让云定义你的企业，让你的企业实现云转型。伊玛作为一个初创公司，从《云创富》到“云创富系统”，从2015年推出的“云创富系统1.0版”，2016年升级为“云创富系统2.0版”，以“亏钱赚市场”的商业方式，让云迅速落地，用了不到两年的时间，便使伊玛市场份额发生了黑客式的增长，从而成为业界一匹突如其来的黑马。

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

云落地：朵朵都是金钱雨 / 陈贝帝著. —北京：

新华出版社，2016.12

ISBN 978-7-5166-3044-0

I. ①云… II. ①陈… III. ①企业管理—研究 IV. ①F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 306823 号

云落地：朵朵都是金钱雨

作 者：陈贝帝

策 划：陈贝帝 刘 锋

封面设计：华图设计中心

姚中发 闫士红

版式设计：黄生雨

责任编辑：郑建玲

插 图：陈贝帝

出版发行：新华出版社

地 址：北京石景山区京原路 8 号 邮 编：100040

网 址：<http://www.xinhupub.com>

经 销：新华书店

购书热线：010—63077122

中国新闻书店购书热线：010—63072012

照 排：华图设计中心

印 刷：三河市刚利印刷装订有限公司

成品尺寸：170mm×240mm

印 张：16

字 数：200 千字

版 次：2017 年元月第一版

印 次：2017 年元月第一次印刷

书 号：ISBN 978-7-5166-3044-0

定 价：46.00 元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与印刷厂联系调换：0316—36500216

前 言

陈贝帝

当前，我国 60%~70% 中小企业仍处于传统业态，不知其云所以然，这些企业如不及早云转型，不与云接轨，在 3~5 年之内被淘汰那是必然的。这不是夸大其词，也不是危言耸听，这是时代的潮流，发展的大势，谁也阻挡不了的。

而在另一个层面上，云又被一些机构和专家说得天花乱坠，让大家觉得云里雾里，晕头转向，无所适从。所以，此书删繁就简，直接了当，一目了然，就云落地的问题，为中小企业提供了一个非常直观而简化的“九大操作技术指南”。

云落地的“九大操作技术指南”，比如人类财富是如何从丛林走向云端，“四张网进化”如何使人类的物理财富变成云财富，中小企业如何从“第三个 SaaS 云层”去寻找当今财富的入口和路径，传统企业如何“原子比特化”去构建企业新的云资产，等等，这都是中小企业所面临而且必须解决的问题。

为了配合对云落地的理解和操作，我特别组织了一个专家团队，重新调研、分析、编写了全球范围内 28 个在各行业具有代表性的“云落地案例”，如谷歌的“第一朵云”、英特尔的“云孵化”、亚马逊的“买卖云”、微软的“觉醒云”、联想的“软化云”、华为的“法外云”、滴滴的



“打车云”、脸谱的“社交云”等，并以三个名叫“原子人”、“比特人”和“数据人”的外星人对此进行分析、研究和讨论，其目的是告诉大家，云是一种潮流和趋势，顺应者才不会淘汰和淹没。

但云落地，又不是一个单纯的技术问题，而是一个很核心的世界价值观的问题。因为，在这个云时代，社会或商业的意义不是由生产者所赋予的，而是由消费者即产品的接受者所赋予的。为此，中小企业必须通过新的财富价值观，比如“财富结点的传递能力”、“倒置经济体系”、“黑客式增长模式”来重建一种新的财富生产方式，使企业的经营行为具有更高的价值空间和现实意义。

为了把“云落地”落到实处，检验它的效果，让这种方法论变成一种商业模式，我还以股份的形式与广州伊玛公司合作，创建了一个“云创富系统”，并从2015年的“云创富系统1.0版”，到2016年升级为“云创富系统2.0版”，以“亏钱赚市场”的商业方式，让云迅速落地，只用了不到两年的时间，就使伊玛市场份额发生了黑客式的增长，今年营收力争突破亿元大关，从而成为业界一匹突如其来的黑马。

一句话，让云定义你的企业，让你的企业实现云转型，就是这本书的全部用心和目的。

名家特别推荐词：

互联网、云计算、大数据等技术手段的应用，使得大量的中小企业和注重个性化需求的个别消费群体，成为了商业中的主要顾客。所以，云技术与传统产业的对接，会改变传统的商业模式。从结果看，大致会产生这么几个效应：长尾效应、免费效应、迭代效应和社交效应。从这个角度上说，这本书有很好的现实和指南意义。

—— 联想董事长柳传志致词



序 1

易定宏

陈贝帝打了两天的电话，才找到了我。原来，我去了西藏，去登圣山了，下山之后，才有了信号。我这才知道，他要我为他的新书《云落地》作序。我当然乐意为他站台，因为这书与华图也是有故事的。

陈贝帝上一部书《云创富》就是从华图获得灵感的。华图的高度分享，也就是他所说的“云分享”，让华图从10万元起家，经过15年的快速发展，随着新三板的上市，其市值已达到27.58亿元了。归根结底，这都是华图高度分享所带来的果实和景象。

让我高兴的是，陈贝帝并不是一个单纯的坐而论道的人。他把他的云思想体系用到了实践之中。他与广州伊玛公司合作，把《云创富》变成了“云创富系统”，继而变成了“云创富生态圈”，经过两年的实践，使这个年轻的创业公司发生了黑客式的增长，今年营收力争过亿元大关。这就是云分享的威力所在。

我粗略地看了一下，陈贝帝的《云落地》是《云创富》的续集。如果说，《云创富》是当今创造财富的方法论，那么《云落地》就是这个创富方法论的一个云技术操作系统。如何运用先进的云技术，将云端的财富化云为雨，并且使之落到自己的田园里，就是这本书所要解决

的问题。应该说，它对当今中小企业实现云转型具有很重要的借鉴意义。

很巧的是，华图上个月刚好与 IBM 在京签约，联手打造华图的“云服务平台”，其意图和目的是，以最好的方式实现“教育+科技+全球视野”的全新产业模式。这也是华图实现云转型的具有战略意义的一步。

早在 2010 年，华图就开始了互联网信息化领域的布局。2015 年初，华图为开拓移动互联网领域，组建了华图在线 APP 开发团队。当下，华图选择了与“百年老店”IBM 合作，所要打造的就是的“智慧教育”，就是云端平台。这一步走好了，华图的在线教育将从 2.0 时代步入 3.0 时代，从而打开全球教育领域新形态的一重大门。

回过头来看，互联网已经走过了大型机时代、B/S 时代，迎来了一个全新的云时代。在大型机时代，讲究的是如何“控制”；在 B/S 时代，讲究的是如何化解“信息孤岛”；而在云时代，讲究的是如何重新定义技术与人、信息之间连接的价值所在。

苹果重新定义了手机，亚马逊重新了书店，淘宝重新定义了商店，软件的价值定义了硬件的价值，而云的出现，则重新定义了人类财富的组织方式和生产方式。

一句话，让云定义你的企业，你将会从中受益无穷。

互联网是个“连接大于拥有的时代”。云技术不是一种单纯的技术，而是一种繁殖力极强的商业模式。它不仅重构了商业世界，而且也在向公共服务领域延伸，包括金融、政务、制造、教育等传统领域，甚至更



云落地：朵朵都是金钱雨

多的未知领域。它更伟大的价值还在于作为一种平台能力，给人类带来前所未有的颠覆和创新。

法国哲学家孔多塞说得好：“仅仅做好事是不够的，必须用好的方式去做。”

（序者系华图教育集团董事长，曾荣膺 2012 年度中国教育风云人物）

2016 年 8 月 6 日于北京

序 2

姚永龙

我正在中科院力学所做“水倒流”实验时，贝帝把他的《云落地》稿子拿过来了，他要请我作序。只是粗略翻看了一下，我就决定了，我很乐意完成这个事。

他的《云创富》我作了序，那是因为他为在这个时代创造财富提供了一种新的方法论。而《云落地》则为这个方法论提供了一整套的操作技巧和落地方法，这对我国中小企业云转型确实具有非常重要而现实的意义。

此前，多少年来，他只要回到北京，就一定会来看看我做实验。做这样的实验是很枯燥的，但他会津津有味地一直陪我到深夜。我曾对他说过，陪我喝酒的人有很多，但能与我对话的人却少而又少，而你就是其中一个。

我的这个“水倒流”实验，其实就是一个做功效率大于一的实验装置。在此之前，世间未曾有一实验装置的做功效率达到一，更无做功效率大于一的实验装置，而我费时九年，终于研制出做功效率大于十的实验装置，并完成了这个具有颠覆性的论文。

我第一次从实验与理论上证实：在自然与现有技术条件下，不仅可制造出做功效率大于十的实验装置，而且这个实验装置可在两小时内完成十万千瓦级的能量输入和百万千瓦级的能量输出。也就是说，这个实



验的普遍应用将给世人源源不断地提供足够的、廉价的清洁能源，将人类引领到不因能源匮乏而发生战争的时代。

从某种意义上说，这就是一种真正的“云能源”。为此，人类渴求几千年的能源独立，它不仅存在于一个国家，而且对于一座城市、一个小区域、一个村镇、一个工厂、一座办公大楼，甚至一个家庭也是可能的。这就是我毫不犹豫愿意为他这本书写序的原因所在。

在我看来，此书帮助中小企业实现云转型，它的现实意义是不可估量的。对于中小企业来说，在这三个云层中，无论是 IaaS 云层，还是 PaaS 云层，由于实力问题他们都是可望而不可即的，而 SaaS 云层则给他们带来了前所未有的野心。因为它的出现，从此中小企业无需对技术和资源进行大量投资时，就可以与大型企业站在同一竞争水平上了。

从此，工业时代的“大而全”企业将一去不复返，取而代之的是互联网时代“小而美”企业。正如《道德经》所言：“不为大，故能成其大。”为什么？因为这时候，中小企业讲究的是“形小神大”，讲究的是云分享、云组织和云连接，讲究的是“人均产值”而不是“人海战术”。一句话，讲究的是如何“把市场做大、把自身做小”的问题。

记住：“不为大，故能成其大”，这就是这个云时代的奇妙之处。

（序者系中国科学院物理学家，曾荣膺“中国十大青年科学家”称号并登上天安门城楼观礼台参加国庆大典）

2016年6月16日于北京

目 录

前 言	1
名家特别推荐词	柳传志 3
序 1	易定宏 4
序 2	姚永龙 7

第一章 从“水应用形态”看人类财富从丛林走向云端

云落地操作技巧指南：当人类财富形态一步步从采猎性、生物性、物理性、固态性走向数字化、液态化、云雨化时，同时也从丛林走向了云端，从物理世界走向了云世界。所以，在这个时代，你必须以云的方式去思考和创造一切，去改变人类生存状态和财富意义。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 1：贺兰山的“史前狩猎场”	4
外星人讨论：贺兰山的“无字文献”、“系尾猎人”和“猎人工厂”	6
◎云版案例 2：银雀山的“井田农庄”	10
外星人讨论：银雀山的“青铜光辉”、“异族征伐”和“奴隶工厂” ...	12
◎云版案例 3：福特的“流水线”	16
外星人讨论：福特的“鲁日时代”、“容器人”和“流水线工厂”	18
◎云版案例 4：谷歌的“第一朵云”	23
外星人讨论：谷歌的“云的基因”、“云的野心”和“云端工厂”	26



第二章 从“四张网进化”看人类物理财富如何变成云财富

云落地操作技巧指南：互联网的进化过程，其实就是一个现实世界不断云化的过程。它不仅让人类从有限的物质空间走向了无限的虚拟空间，更重要的是，它让人类财富形态一步步远离物理形态，走向数字货币，走向云端世界。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 5：英特尔的“云孵化”	34
外星人讨论：英特尔的“仙童之芯”、“斩断之芯”和“云中之芯” ...	37
◎云版案例 6：网景的“云雏形”	40
外星人讨论：网景的“1995 神话”、“第一滴血”和“不朽流星”	44
◎云版案例 7：亚马逊的“买卖云”	48
外星人讨论：亚马逊的“热带河流”、“虚拟货币”和“误入云端”	51

第三章 从“第三个云层”找到云财富的人口路径

云落地操作技巧指南：云是人类最大的解放者，SaaS 是中小企业的大救星。对于中小企业来说，既不要去管 IaaS 的“第一个云层”，也不要去看 PaaS 的“第二个云层”，只要把精力、时间、注意力放在 SaaS 的“第三个云层”上就可以了。你所要关注的，重点已不再是基础技术，而是化云为雨的接入方法了。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 8：Salesforce 的“终结云”	60
外星人讨论：Salesforce 的“象背舞者”、“111 模式”和“云层生态图” ...	63
◎云版案例 9：Workday 的“复仇云”	68
外星人讨论：Workday 的“数字极客”、“世纪之争”与“硅谷精神” ...	71
◎云版案例 10：八百客的“海归云”	75
外星人讨论：八百客的“山寨胜利”、“本土再生”和“云上集成” ...	78

第四章 从“云里雾里”选择适合企业的云提供商

云落地操作技巧指南：如何从“云里雾里”选择适合企业的云提供商，找到那个最好的“云龙头”，如简单且便捷的、适合创业公司的亚马逊 AWS 模式，全面而人性化的微软 Azure 模式，“改变游戏规则”的 IBM 蓝云模式，高效而灵活的英特尔至强 E5 模式等。它们不仅是个技术体系，而且还是一个价值体系，需要从成本、效率以及文化和哲学的角度去考察。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 11：微软的“觉醒云”	86
外星人讨论：微软的“温特主义”、“十年迷航”和“云端追赶者” ...	88
◎云版案例 12：IBM 的“云迷局”	93
外星人讨论：IBM 的沃森哲学、蓝象转型、云上智能	95
◎云版案例 13：阿里的“云而上”	99
外星人讨论：阿里的“达摩折指”、“阿里云”和“云生态圈”	102

第五章 从“迁徙公有云”确立企业云化的解决方案

云落地操作技巧指南：人类历史上最大规模的迁徙，是向互联网的迁徙，从物理世界迁徙到云世界。那里有三块硕大的云朵：公有云、私有云和混合云。不过，最适合中小企业云化的是公有云。为此，企业在向公有云迁徙的过程中，记住这句话很重要：评估现状是前提，解决应用是关键，兼容未来是方向。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 14：苹果的“云终端”	110
外星人讨论：乔布斯的“海盗船”、“十年放逐”和“云端苹果”	113
◎云版案例 15：联想的“软化云”	118
外星人讨论：联想的“柳氏基因”、“PC 荣耀”和“腾云计划”	120
◎云版案例 16：华为的“法外云”	124
外星人讨论：华为的“海盗精神”、“宪章时刻”和“第二个苹果”	127



第六章 从“云雨池化”找到企业云财富的落地方式

云落地操作技巧指南：“行至水穷处，坐看云起时”。在这个云时代，你只有拥有了“你云了我，我也雨了你”的价值观，你只有具备了“翻云覆雨”的能力，你只有建立了“云雨池化”的商业模式，才能真正做到化云为雨，使之落地，并且落到你自己的蓄水池里。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 17：陌陌的“陌生云”	135
外星人讨论：陌陌的“创业空间”、“生存缝隙”和“云的根基”	138
◎云版案例 18：e 袋洗的“泡沫云”	142
外星人讨论：e 袋洗的“特许加盟”、“网联卡”和“腾云而上”	146
◎云版案例 19：饿了么的“外卖云”	149
外星人讨论：饿了么的“打猎割肉”、“两个轮子”和“变形虫”	152

第七章 从“原子比特化”构建企业核心的云资产

云落地操作技巧指南：人类从原子世界到比特世界的进化是不可抗拒的，我们不能以原子世界眼光去看待比特世界发生的事情。对于中小企业来说，应该通过原子世界观比特化、原子生产方式比特化、原子资产所有制比特化、原子产品功能比特化的方式，去扩大云资产的比例，并让它处于核心位置。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 20：Veeva 的“医疗云”	161
外星人讨论：Veeva 的“寻找蓝海”、“造富盛宴”和“云端之上”	163
◎云版案例 21：滴滴的“打车云”	167
外星人讨论：滴滴的“零度存活”、“从 0 到 1”和“云的罗生门”	170
◎云版案例 22：俺来也的“筋斗云”	174
外星人讨论：俺来也的“职业娱乐化”、“懒人经济”和“资产云端化”	177

第八章 从“云水系统”重建企业新的财富生产方式

云落地操作技巧指南：在这个云时代，社会的意义不是生产者赋予的，而是消费者即产品的接受者赋予的。所以，中小企业必须通过“新的财富价值观”、“财富结点的传递能力”、“倒置经济体系”、“黑客式增长模式”来重建一种新的财富生产方式，使人类因为意义而获得更高的价值。

——陈贝帝原创观点

◎云版案例 23：Facebook 的“社交云”	185
外星人讨论：脸谱的“钱而下云而上”、“黑客式增长”和“云端总统”	189
◎云版案例 24：WeWork 的“房产云”	193
外星人讨论：WeWork 的“类谷歌办公”、“新的社群”和“云上房产”	197
◎云版案例 25：oTMS 的“货的云”	200
外星人讨论：oTMS 的“物流进化”、“进化不革命”和“生态意义”	203

第九章 从“云创富系统”探索伊玛云财富的实战奥秘

云落地操作技巧指南：伊玛作为一个初创公司，从《云创富》到“云创富系统”，从 2015 年推出的“云创富系统 1.0 版”，到 2016 年升级为“云创富系统 2.0 版”，即“云创富生态圈”，以“亏钱赚市场”的商业方式，让云迅速落地，只用了不到两年的时间，就使伊玛市场份额发生了黑客式的增长，本年度营收力争突破亿元大关，从而成为业界一匹突如其来的黑马。

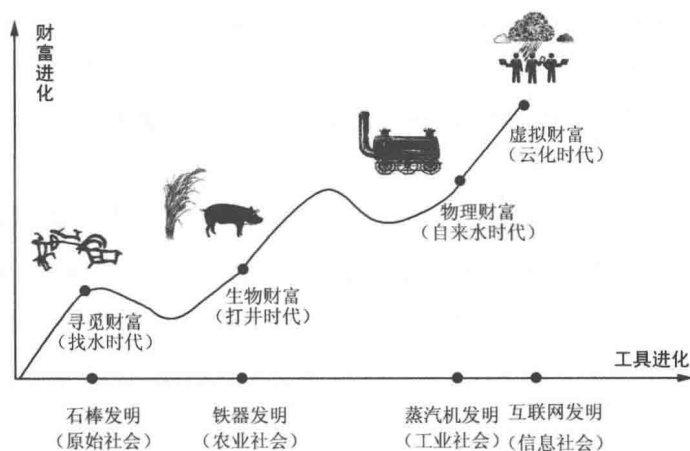
——陈贝帝原创观点

◎云版案例 26：伊玛的“云创富系统”	212
外星人讨论：伊玛人的“洛德雅”、“大医美”和“半医美”	215
◎云版案例 27：伊玛的“微信云”	220
外星人讨论：伊玛人的“外化大脑”、“灵魂场所”和“腾飞翅膀”	222
◎云版案例 28：伊玛的“云文化”	226
外星人讨论：伊玛人的“云分享”、“云组织”和“云连接”	228

后记	232
----------	-----

第一章

从“水应用形态”看人类财富 从丛林走向云端



从“水应用形态”看人类财富从丛林走向云端

云落地操作技巧指南：人类财富形态一步步从生物性、物理性、固态性走向数字化、液态化、云雨化时，同时也从丛林走向了云端，从物理世界走向了云世界。所以，在这个时代，你必须以云的方式去思考和创造一切，去改变人类生存状态和生存意义。

——陈贝帝原创观点