

INTERNET +

“互联网+”的实质是关系及其智能连接方式。

互联网+

时代下的 企业生存法则

张其金◎编著

在“互联网+”时代，
万众创业是完全有可能的，
我们已经迎来了一个创新创业的新纪元。

“互联网+”可能是最坏的时代，也可以说是最好的时代。

中国商业出版社

互联网+时代下的 企业生存法则

张其金 编著

中国商业出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

互联网+时代下的企业生存法则 / 张其金编著. --
北京 : 中国商业出版社, 2016. 10
ISBN 978-7-5044-9601-0

I. ①互… II. ①张… III. ①互联网络—应用—企业管理—研究 IV. ①F272.7

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第236608号

责任编辑: 陈鹰翔

中国商业出版社出版发行
010-83128286 www. c_cbook. com
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
永清县晔盛亚胶印有限公司

*

720×1000毫米 16开 20印张 210千字
2016年11月第1版 2016年11月第1次印刷
定价: 45.00元

* * * *

(本书若有印装质量问题, 请与发行部联系调换)

前言

“互联网+”可能是最坏的时代，代表着传统企业的生存方式的结束，使传统的企业不得不进行转型，从而经此能够找到新的生存法则。当然，在这种时代背景下，这也可以说是最好的时代，因为“互联网+”带来的新机遇远远超过终结的那一部分，新经济的增量远远大过终结传统的互联网创业的总量，重构的供需意味着企业生存和发展的春天真正来临。

狄更斯在其名著《双城记》的开头这样写道：“这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代；这是明智的时代，这是愚昧的时代；这是信任的纪元，这是怀疑的纪元；这是光明的季节，这是黑暗的季节；这是希望的春日，这是失望的冬日；我们面前应有尽有，我们面前一无所有；我们都将直上天堂，我们都将直下地狱。”对于现实生活中的我们，何尝不在经历着这一切——一件影响到所有人的事正发生着。

从2000年开始到现在，随着腾讯、阿里巴巴等企业的崛起，互联网在国内的发展已经不可同日而语。几乎所有的企业都看到了一套新的模式带来的效益，从开始的不屑一顾，到逐渐为之侧目，到现在不少企业都试水互联网，到我们今天提出的互联网思维，一切的发展都源于思维和观念上的转变。中国首富宗庆后虽然曾经说过自己不会做

互联网，但是他依然在关注这种新思维的出现。

很多人认为互联网思维就是电商，就是把自己的产品包装一下放到网站上售卖。显然，这样的理解并不准确，电商只是一种形式，而帮助企业的绝不仅仅是这一套行为。

当我们不再去银行柜台转账而是直接用支付宝完成所有手续的时候，我们可以看到逐渐成长的支付宝最终颠覆了银行的属性；当免费的360杀毒软件迅速占领市场，让金山杀毒、卡巴斯基一年之内迅速失去市场份额的时候，我们可以看到互联网思维的产品路线已经显露出端倪；当微博迅速侵蚀和替代博客的时候，140字的精髓中可以参悟更多道理；而这两年火爆发展的小米，更加让一众手机厂商颠覆了视界。

传统企业的每一个角落都因为有互联网思维的新产品出现被逐渐打破规则，摆在任何人面前的都是几个相同的问题：我是否是可以被颠覆的？我的产品里哪些是可以被颠覆的？我能否颠覆现在的行业思维？互联网思维对我来说是什么？

以泛家居行业为例，其产业的发展演进因为互联网的出现，大致可以分为几个标志性的阶段：

1.0时代，实体线下店渠道销售时代，更多的家具企业通过入驻家具卖场，或者自己独立开设直营店方式销售；

2.0时代，线上电商平台用技术将线上渠道成本降到最低，并日渐侵蚀线下的份额；

2.5时代，更多的传统企业受到大环境的影响，纷纷借助线上平台

试水电商，并且不乏自己建立独立品牌的线上电商平台；

3.0时代，真正的产业互联网化，从简单的买产品，无论是线下还是线上，无论是借助公共平台和渠道还是自己建设渠道和平台，都面临着另外一个层次的升级，那就是变卖产品为服务提供，以用户为中心，充分挖掘用户的需求，并进行相应的个性化一体化服务的提供，这种实现的方式手段或许是个性化设计加电商交易方式，亦或方案提供与后端多品牌产品整合打包的方法。

现在的互联网创业环境非常好，很多细分领域有大量的创业机会，只要抓到一个很细节的地方，用信息技术提高人们的效率、改善人们的生活，能够解决一个痛点，就能成功，特别是O2O跟传统生活结合这方面。

2015年4月28日，移动互联网大会上，腾讯宣布了开放战略转型，升级为众创空间。第二天，腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾在2015“互联网+中国”峰会上发表主题演讲，解释称这是因为互联网+的背景，他同时向参会的所有城市提出申请，“希望你们提供更多的资源，和我们一起把‘互联网+’这个创新创业平台建好。”

在“互联网+”时代，腾讯只做连接器和内容产业，创业者不用担心腾讯来抢饭碗。

在腾讯的布局中，成都具有特殊地位。早在2013年，国内首家“腾讯开发者支持中心”就入驻成都高新区，腾讯开放平台和腾讯云平台的相关资源向获批的开发者开放，帮助开发者推广产品、节约成

本。

从理论上分析，目前这个行业的发展正处于2.5时代的中期，面临3.0时代的到来，也意味着，这个行业建立一个能够集用户需求的平台，并通过需求的充分挖掘之后，提供专业化的服务，形成预订式的销售订单，再通过电商平台组织产品，进行线下的服务，一套基于用户居家生活需求的整套解决方案提供，将带来巨大的商业机会。

本书以理论结合案例分析了在互联网时代下，企业如何生存，他们需要什么样的生存法则，并通过一些成功人士和失败人士的分析，从他们身上学到成功经验、吸取失败教训，并能真正地体会到，或许正是这些人曾经经过的历练，才使得在互联+时代生存下来的企业有了自己的生存法则，而这些法则对于现在的创业者而言也更加的弥足珍贵。

目 录

第一章 互联网+时代的创业法则

在“互联网+”的时代，万众创业是完全有可能的，我们已经迎来了一个创新创业的新纪元。创业者是新时代的掘金人，若能把握创业环境，将创意转化为创新创业的利器，挖掘点点商机，那将是另外一番天地。凭着对互联网新技术的敏感和青春的激情，越来越多的年轻人加入“互联网+”创业的大军。

互联网其实并不神秘	3
传统企业明确自身进化道路刻不容缓	12
寻找“互联网+”的下一个台风口	16
“互联网+”时代如何找准创业方向	22
做好减法聚焦细分领域	28
适应互联网的变化	34

第二章 互联网+时代的定位法则

“互联网+”的创业潮，给大量的初创公司提供了发展机会。我国正迎来互联网投资时代，“互联网+”将成为经济增长的新动力。要以“互联网+”激发创业创新活力，创业者在初期最需要的是投资。

定位一定要准确	43
打造生态链上的资源整合	51
为使命而去创业	56
由信仰引导未来	65

第三章 互联网+时代的整合法则

随着科技的不断进步和全球经济一体化进程的加快，企业想要在这股浪潮中屹立不倒，那么企业必须不断提升自己的核心竞争力，而提升企业核心竞争力的关键手段之一就是资源整合。

连接是互联网的本质	79
融合：“互联网+”对传统产业的改变	88
改造：“互联网+”对传统产业改变的递进	92
创新：“互联网+”对传统产业改变的终极模式	96
整合：一种新的思想模式的出现	102
众包：让用户制造产品	113
众筹：让用户投资	116



融合-改造-创新：渐进与跨越·····	119
传统行业的重生法宝：新模式·····	122
颠覆：抛弃固守原则，顺势转型·····	127
互联网+的化学反应·····	129

第四章 活在移动互联网的世界里

互联网就像病毒一样，从一出现就开始迅速发展，现在人们的生活中，可以随处看到互联网的影子，未来的世界必然是互联网的世界，现在移动互联已经成为互联网的新宠，企业就要弄清楚现实，把握住机会，在移动互联的世界中，得到更好的发展。

移动互联：未来新的发展趋势·····	137
移动互联的力量·····	141
打破移动互联网共建新秩序·····	146
FACEBOOK的星球计划·····	151
微博的社交商务生态·····	154
洗白的陌陌·····	158
来往的转型之路·····	161
匿名社交软件·····	165
移动互联网时代——媒体·····	171
新贵的烦恼：今日头条·····	175
钛媒体、《商业价值》合并·····	180
自媒体时代·····	183
自媒体对传统媒体的挑战·····	188

第五章 应用互联网思维

“互联网+”离不开互联网思维，自互联网诞生以来互联网思维就伴随而生了。“互联网思维的核心是开放、平等、互动、合作”“互联网思维就是用户思维”“互联网思维追求极致的用户体验”“互联网思维强调数据驱动运营”“互联网思维推崇服务即营销”“互联网思维允许产品敏捷开发、快速迭代”“互联网思维的本质是去中介、去中心”“互联网思维下的企业流行扁平化、轻资产”……这些互联网思维体现出，已经不再是一种工具，而是作为一种精神、一种思维而存在的互联网，正把影响力触角延伸到政治、经济、文化、生活等各个方面。

什么是互联网思维	193
互联网思维——以人为本	200
感性思维是重点	209

第六章 追求客户价值的共同成长

做企业一定要记住一句话，不管做什么，永远记住要追求企业价值和客户价值共同成长。光追求企业自身不行，你一定会被市场抛弃，一定会被顾客抛弃，一定要满足顾客诉求，追求顾客价值的共同成长，这就出现一个词叫价值共创。一个企业生存的基础就是如何实现其自身定义的价值创造，这里面既包括企业的价值创造，也包括消费者价值的创造，因此就有了消费者共创的经营模式。



用户价值至上	217
能让人感受到就是体验	221
让用户成为设计师	226
顺应消费趋势的发展	229

第七章 构建大数据生存链

科技的迅速发展，互联网金融的兴起和繁荣，把数据推到了所有金融元素的核心位置。越来越多的企业逐渐认识到只有掌握正确的数据并看透数据背后的故事，才能够获得源源不断的财富。大数据时代伴着铿锵有力的节奏引领了世界的新潮流。

什么是大数据	235
“大”是重点，还是“数据”是重点	239
与众不同的大数据	242
大数据方式下的云计算	245
当下是大数据发展的最佳时机	248
抓住大数据的核心问题	249
认清数据的价值：重复使用	252
反馈经济：新的营销模式在兴起	261
全球产业链正面临大调整	266

第八章 共享经济时代的生存法则

所谓“共享经济”，也叫“分享经济”。是指能够让商品、服务、数据以及智慧拥有共享渠道的经济社会体系。可以理解为，资产所有者通过数字清算机构，利用他们已经拥有但未使用的东西来赚钱，消费者从其他消费者手中进行租赁，而不是向公司租赁或购买产品。其特点是在陌生的个体之间通过第三方网络平台进行物品或服务的交换。

共享经济发展的条件 273

共享经济所引发的变化 277

共享经济+出行 281

共享经济与“劳动”视角 295

共享经济面临的问题 300

第一章

互联网+时代的创业法则

在“互联网+”的时代，万众创业是完全有可能的，我们已经迎来了一个创新创业的新纪元。创业者是新时代的掘金人，若能把握创业环境，将创意转化为创新创业的利器，挖掘点点商机，那将是另外一番天地。凭着对互联网新技术的敏感和青春的激情，越来越多的年轻人加入“互联网+”创业的大军。



互联网其实并不神秘

一说到互联网，大家都认为传统企业会被互联网整合掉、消灭掉，我想对传统企业的领导者说，不要把互联网想得太神秘，我们和互联网的关系没严重到你死我活的地步，相反，它只是我们所处的企业转型升级可利用的思维、模式和渠道。

我们已经知道，在互联网时代，企业如何生存下去不只是一门社会科学，更是一门行为科学，需要超强的领悟力以及超强的执行力。这正如腾讯CEO马化腾所说：“今天我们看到有了‘互联网+’，有了很多O2O的结合，越来越多的创客、创业团队跟每个产业、每个行业深度整合的创业思路。”

在马化腾看来，现在的互联网创业环境非常好。很多细分领域有大量的创业机会，只要抓到一个很细节的地方，用信息技术提高人们的效率、改善人们的生活，能够解决一个痛点，就能成功，特别是O2O跟传统生活结合这方面。

对于创业，马化腾有三点独到见解：一是不要一开始就设定宏伟目标，而是要把目标放到最低，事情是一点点细致做出来的。只要埋头过完自己的坎，自然会有人分心落后。

“不能指望说要做10亿或多少亿，如果我们当初这样想早就死了。这会左右你每一步动作，接下来你会发现很多细小的事情都不做了，看到服务器有问题也不紧张，老想着10亿100亿怎么搞，那就完了。”他还说，如果放在今天他创业，顶多做点小软件满足自己的爱好，表达了对时势的敬畏。

二是要看做的事情有没有用户价值，只要事情做对了成本就不会太高，有价值、不放弃就肯定有回报。

三是产品打磨得好用一点，用户自然会体会到你的心意。马化腾说，“我们的好产品全都是这样琢磨出来的。腾讯的成功最初是运气，后面就是跟整个团队一场场硬仗打出来的。”

在互联网时代，创业是需要很多元素来组合的。当你沉醉在创业幻景中时，你会像每个想创办企业的人那样，相信了这样一个假设：如果你了解一个企业中的关键业务，你就能够经营做这项业务的企业。然而，这个假设是完全错误的，甚至是致命的。事实上，“做好一个企业的业务”和“经营好一个做这项业务的企业”是截然不同的两件事！但是许多创办企业的人却没有意识到这一点。于是，木匠、电工、水暖工成了承包商；理发师开了美发厅；医生开了诊所；音乐人开了音像店。他们中的大多数都相信自己能行。

我们知道，互联网、无缝连接、连接一切、跨界融合、协同创新，这些原来看起来不搭界的字眼，现在组合起来让每个人都可以生