



一本书读懂 “互联网+” 新玩法

王振韬 杨颖楠◎著

未来的机会和财富属于会利用“互联网”的行业



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



一本书读懂
“互联网+”
新玩法

王振韬 杨颖楠◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂“互联网+”新玩法 / 王振韬, 杨颖楠著

— 北京: 人民邮电出版社, 2016.1

ISBN 978-7-115-40963-8

I. ①一… II. ①王… ②杨… III. ①网络经济—研究 IV. ①F062.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第264740号

内 容 提 要

大家都在谈“互联网+”，那么它到底会给我们带来什么好处呢？这本书首先具体解释了“互联网+”的概况，便于你对这一概念有一个全局性的了解。其次，介绍了“互联网+”对我们的生产和生活带来的改变。第三，针对如何借用“互联网+”，介绍了其在零售业、制造业、金融业、农业、房地产等行业的新玩法，为你提供智力支持。本书案例丰富，语言简洁，图文并茂，特别适合初次接触“互联网+”的朋友阅读。

◆ 著 王振韬 杨颖楠

责任编辑 吴 斌

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京天宇星印刷厂印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 13.75

2016年1月第1版

字数: 201千字

2016年1月北京第1次印刷

定价: 48.00元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

P r e f a c e


>> 前言

自从2015年3月5日李克强总理在政府工作报告中提出“互联网+”行动计划，传统行业就纷纷开始了向“互联网+”转型的尝试。一时间，整个市场形成了一种新的经济形态。

那什么是“互联网+”呢？“互联网+”就是互联网加各行各业，但它不是简单的二者相加，而是相互融合的关系。这种融合关系并不简单，它会催发出很多种可能，比如跨界融合、形成驱动，重新组合、万物互联等。

随着互联网的普及，“互联网+”行动计划实施得非常顺利。它不仅使传统行业得以改革升级，也使国民经济的发展得到了提升。

无论是政府工作报告还是大企业的纷纷转型，告诉我们的都是同一个事实——“互联网+”将在未来时代进程中起到无可比拟的重要作用，但还是有很多传统企业依旧徘徊在是否改革的苦恼中。其实很多例子已经告诉我们，“互联网+”将是未来时代的发展趋势，那你还在苦恼什么呢？就拿小米为例，小米科技董事长雷军就是“互联网+”行动的成功者。他通过互联网将用户与产品结合在一起，将营销和互联网结合在一起，再将用户和营销结合在一起，这样的相互融合成就了小米科技，也让大众看到了互联



网强大的力量。一个诞生只有5年的企业，竟然利用互联网工具获得了惊人的成绩，这不得不让人感叹互联网的强大和拥有互联网思维的重要性。

其实早在2012年就已经有了“互联网+”的理念，那时，易观国际董事长兼首席执行官于扬首次提出这一理念，他认为，未来“互联网+”是时代的风向标。后来，到2014年11月，李克强总理在世界互联网大会上指出，互联网是大众创业、万众创新的新工具——但这依然没有引起互联网业界人士的关注。直到2015年3月，全国两会上马化腾提交了名为《关于以“互联网+”为驱动，推进我国经济社会创新发展的建议》的议案，“互联网+”的概念才得到了业界的高度重视。

在李克强总理提出制定“互联网+”行动计划后，“互联网+”这一潮流更是一发不可收拾，众多传统企业开始连接互联网，在企业转型升级的道路上摸索前进。这个提议能够得到拥护不仅仅说明我国互联网技术水平在提高，也说明了我国经济体系拥有对其的强大支撑力。

从互联网到“互联网+”再到移动互联网、互联网金融，几乎每天，我们都能在网上看到一些关于互联网的新闻。“互联网+”火了，在互联网思维支撑下，各行各业纷纷向“互联网+”转型。互联网+餐饮行业，互联网+服装行业，互联网+航空业，互联网+零售业，互联网+房地产行业……不一而足。

现今，“互联网+”得到了大部分企业与创业者的支持与青睐，说明我们已经拥有了支撑点，也拥有了成功的基础。还沉浸于传统行业中的从业者们，你们还在等待什么？抓住机遇，才能成就未来。

无论做什么，都要抓住重点，只有掌握了重点才能解决很多难题，顺利达到成功的彼岸，企业转型“互联网+”也是如此。《一本书读懂“互联网+”新玩法》就是教你认识真正的互联网，并且教会你聪明地做互联网加法，乃至乘法，让你的企业获得质的飞跃和裂变式的增长。



目录

第一部分 “互联网+”时代，颠覆与被颠覆正在密集上演

第一章 “互联网+”，一场正在发生的商业革命 / 15

“互联网+”的本质是传统产业的在线化、数据化 / 16

无处不网络正是产业互联网化的基础 / 18

“互联网+”重新定义了信息化 / 20

“互联网+”正在释放被压抑的巨大需求潜力 / 22

案例：美的牵手互联网新贵小米 / 24

第二章 “互联网+”的动力：云计算、大数据与新分工网络 / 27

“互联网+”的基础设施：云端网 / 28

“互联网+”的新生产要素：数据 / 31

“互联网+”的分工体系：大规模社会化协同 / 34

第三章 “互联网+”是传统行业的唯一出路 / 37

互联网浪潮下，行业格局正在改变 / 38



目录

互联网对传统行业来说既是“危”也是“机” / 41

“互联网+”倒逼传统行业转型升级 / 44

传统行业要么拥抱互联网，要么被互联网颠覆 / 47

案例：格力与奇虎360传出“绯闻” / 50

第四章 企业家谈“互联网+”：各行业都要用互联网改造升级 / 53

小米公司董事长雷军：“互联网+”激发市场活力 / 54

奇虎360公司董事长周鸿祎：“互联网+”意味着进入万物互联时代 / 57

京东商城董事局主席刘强东：电商是“互联网+”的代表行业，是一种先进的生产力 / 60

苏宁董事长张近东：互联网零售是渠道下沉+O2O / 62

联想集团总裁杨元庆：未来各行各业都要用互联网来改造、来升级 / 65



第二部分

“互联网+”对传统行业的创新驱动

第五章 “互联网+”未来空间无限，抢抓机遇正当其时 / 69

“互联网+”催生众多新业务单元 / 70

互联网空间有多大，商机就有多大 / 72

“柔性制造”带来高附加值 / 75



互联网技术变革带来无限商机 / 77

第六章 以“互联网+”驱动产业创新，促进跨界融合 / 81

传统行业转型升级的良好契机 / 82

运用互联网工具改造传统业务流程 / 85

充分发挥“互联网+”在生产要素配置中的优化和集成作用 / 87

让技术创新带动产业创新 / 90

案例：17家旅行社集体“屠牛” / 93

第七章 “互联网+”战略下的四大商业模式 / 97

长尾模式：个性化的小批量商品价值正在凸显 / 98

众包模式：把难题交给众人去解决 / 100

体验模式：注重用户的参与、体验与感受 / 103

免费模式：基础业务免费而增值服务收费 / 106

第八章 “互联网+”时代传统行业要实现三大转变 / 109

传统营销方式要向互联网电商模式转换 / 110

从单纯的以要素驱动向智能化创新驱动模式转换 / 112

从大规模批量化生产向个性化、精细化方向转换 / 115

第三部分 如何推动与落实“互联网+”战略

第九章 “互联网+”最大的价值就是“连接” / 121

充分开发利用社交媒体 / 122

站在用户的角度以用户的思维方式与其沟通 / 124

用户的喜好、热点能通过网络迅速地反馈 / 126





目录

全员参与，集合众人之智 / 129

始终坚持合作与分享的互联网精神 / 131

案例：阿里汽车O2O三大战略浮出水面 / 133

第十章 通过数据化的“互联网+”来实现精准营销 / 135

企业要有获取详实数据的“端口” / 136

经过分析、提炼并充分论证的数据才有价值 / 139

运用大数据指引决策，驱动运营管理 / 141

快速提升应变能力，实现产品精准投放 / 143

第十一章 “互联网+”改造传统营销的五个关键点 / 145

如何用“痛点”激发营销的“痒点” / 146

如何在营销过程中增强用户黏性 / 149

如何在最短的时间内与用户建立起让他心动的对话 / 151

如何让用户为你做免费口碑传播 / 154

如何通过全渠道覆盖用户更多的时间 / 156

第十二章 “互联网+”企业打造粉丝经济的四大要点 / 159

重新定义品牌的理念和价值主张，吸引粉丝 / 160



跟随用户脚步，提供全渠道一致体验 / 163

将品牌的用户群体打造成粉丝们温暖的精神家园 / 165

激发粉丝的激情和参与感 / 168

案例：阿芙精油对服务体验的极致追求 / 171

第十三章 “互联网+”企业要做好“三减一加”工作 / 173

减产品线：重点发力于最擅长、最有优势的产品 / 174

减渠道：砍去冗余低效的渠道 / 177

减层级：重新架构组织结构，激发创新活力 / 179

加服务：面向消费者的解决方案 / 182



第四部分 经典案例：“互联网+传统行业”不是简单叠加，而是深度融合

第十四章 传统行业抢抓“互联网+”新机遇 / 187

互联网+零售业：网络零售释放内需潜力 / 188

互联网+批发业：产业集群线上转型 / 190

互联网+制造业：“柔性制造”加速推进 / 192

互联网+金融：普惠金融梦想成真 / 194

互联网+外贸：跨境电商崛起 / 196

互联网+农业：老树发新芽 / 199

互联网+物流：电商物流异军突起 / 202

互联网+房地产：O2O商务模式初具雏形 / 205

互联网+教育：在线教育是下一座金矿 / 208

互联网+医疗：智能医疗成“互联网+”风口 / 211

互联网+中介：信息经济推动中介服务业新转型 / 214

互联网+餐饮业：改写餐饮传统经营法则 / 217



一本书读懂
“互联网+”
新玩法

王振韬 杨颖楠◎著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂“互联网+”新玩法 / 王振韬, 杨颖楠著

— 北京: 人民邮电出版社, 2016.1

ISBN 978-7-115-40963-8

I. ①一… II. ①王… ②杨… III. ①网络经济—研究 IV. ①F062.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第264740号

内 容 提 要

大家都在谈“互联网+”，那么它到底会给我们带来什么好处呢？这本书首先具体解释了“互联网+”的概况，便于你对这一概念有一个全局性的了解。其次，介绍了“互联网+”对我们的生产和生活带来的改变。第三，针对如何借用“互联网+”，介绍了其在零售业、制造业、金融业、农业、房地产等行业的新玩法，为你提供智力支持。本书案例丰富，语言简洁，图文并茂，特别适合初次接触“互联网+”的朋友阅读。

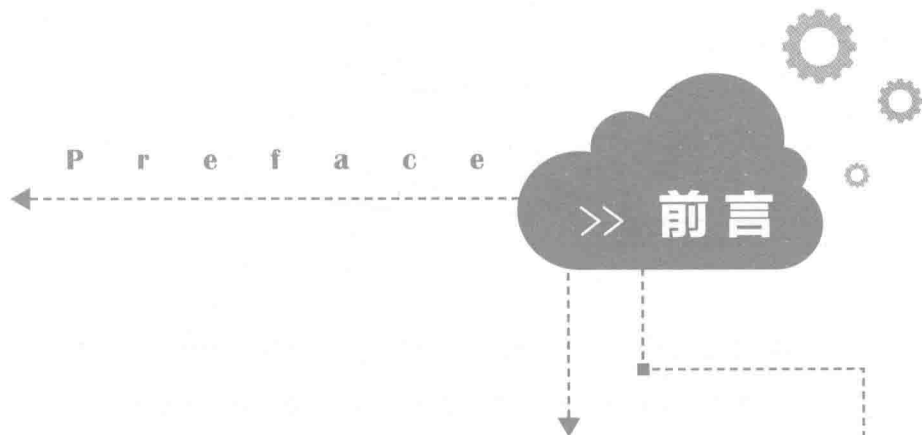
-
- ◆ 著 王振韬 杨颖楠
责任编辑 吴 斌
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京天宇星印刷厂印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 13.75 2016年1月第1版
字数: 201千字 2016年1月北京第1次印刷
-

定价: 48.00元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号




自从2015年3月5日李克强总理在政府工作报告中提出“互联网+”行动计划，传统行业就纷纷开始了向“互联网+”转型的尝试。一时间，整个市场形成了一种新的经济形态。

那什么是“互联网+”呢？“互联网+”就是互联网加各行各业，但它不是简单的二者相加，而是相互融合的关系。这种融合关系并不简单，它会催发出很多种可能，比如跨界融合、形成驱动，重新组合、万物互联等。

随着互联网的普及，“互联网+”行动计划实施得非常顺利。它不仅使传统行业得以改革升级，也使国民经济的发展得到了提升。

无论是政府工作报告还是大企业的纷纷转型，告诉我们的都是同一个事实——“互联网+”将在未来时代进程中起到无可比拟的重要作用，但还是有很多传统企业依旧徘徊在是否改革的苦恼中。其实很多例子已经告诉我们，“互联网+”将是未来时代的发展趋势，那你还在苦恼什么呢？就拿小米为例，小米科技董事长雷军就是“互联网+”行动的成功者。他通过互联网将用户与产品结合在一起，将营销和互联网结合在一起，再将用户和营销结合在一起，这样的相互融合成就了小米科技，也让大众看到了互联



网强大的力量。一个诞生只有5年的企业，竟然利用互联网工具获得了惊人的成绩，这不得不让人感叹互联网的强大和拥有互联网思维的重要性。

其实早在2012年就已经有了“互联网+”的理念，那时，易观国际董事长兼首席执行官于扬首次提出这一理念，他认为，未来“互联网+”是时代的风向标。后来，到2014年11月，李克强总理在世界互联网大会上指出，互联网是大众创业、万众创新的新工具——但这依然没有引起互联网业界人士的关注。直到2015年3月，全国两会上马化腾提交了名为《关于以“互联网+”为驱动，推进我国经济社会创新发展的建议》的议案，“互联网+”的概念才得到了业界的高度重视。

在李克强总理提出制定“互联网+”行动计划后，“互联网+”这一潮流更是一发不可收拾，众多传统企业开始连接互联网，在企业转型升级的道路上摸索前进。这个提议能够得到拥护不仅仅说明我国互联网技术水平在提高，也说明了我国经济体系拥有对其的强大支撑力。

从互联网到“互联网+”再到移动互联网、互联网金融，几乎每天，我们都能在网上看到一些关于互联网的新闻。“互联网+”火了，在互联网思维支撑下，各行各业纷纷向“互联网+”转型。互联网+餐饮行业，互联网+服装行业，互联网+航空业，互联网+零售业，互联网+房地产行业……不一而足。

现今，“互联网+”得到了大部分企业与创业者的支持与青睐，说明我们已经拥有了支撑点，也拥有了成功的基础。还沉浸于传统行业中的从业者们，你们还在等待什么？抓住机遇，才能成就未来。

无论做什么，都要抓住重点，只有掌握了重点才能解决很多难题，顺利达到成功的彼岸，企业转型“互联网+”也是如此。《一本书读懂“互联网+”新玩法》就是教你认识真正的互联网，并且教会你聪明地做互联网加法，乃至乘法，让你的企业获得质的飞跃和裂变式的增长。

