

不向互联网转型，你将无法在本世纪生存下去。🔍



INTERNET IS KICKING THE DOOR

互联网在 踢门

传统行业转型指南

俞杰◎著

无论你从事什么行业，
如果你一旦认为你的行业跟互联网没有什么关系，
再过一两年，这个行业就跟你没关系了。



INTERNET IS KICKING THE DOOR

互联网在 踢门

传统行业转型指南

俞杰◎著

图书在版编目(CIP)数据

互联网在踢门:传统行业转型指南 / 俞杰著. —

北京: 中华工商联合出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5158-1183-3

I. ①互… II. ①俞… III. ①互联网络-影响-经济发展-研究 IV. ①F061.3

中国版本图书馆 CIP数据核字(2014)第 291949 号

互联网在踢门:传统行业转型指南

作 者: 俞 杰

策划编辑: 付德华

责任编辑: 俞 芬

特约编辑: 徐 畅

封面设计: 元明设计

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

版 次: 2015 年 3 月第 1 版

印 次: 2015 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数: 228 千字

印 张: 18

书 号: ISBN 978-7-5158-1183-3

定 价: 33.00 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮箱: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前言

曾经有人提出过这样一个观点：互联网时代，你以为你的对手是一个人，可事实并非这样——准确地说，你的对手是一个时代。诚然，如今的时代已迈入了一个被互联网主宰的时代——一个无时无刻不在发生着颠覆与重构的时代。

昨天我们还以为飞信能够实现优惠与便捷，今天它就被更为便捷省钱的微信所替代；昨天我们还以为马云的“改变银行”只是一个笑话，如今“宝宝”类理财产品早已逼得传统银行“屈尊下顾”，想尽办法来招徕那些小储户；昨天我们还以为智能手机只是昙花一现，今天智能设备已发展到各个领域，以至于没有及时转型的老牌移动制造商个个折戟沉沙；昨天我们还为贷款的事到处跑关系，今天我们不必看人脸色，

P2P 网贷平台遍布网络，我们既能借款，又能放贷收利息……

互联网颠覆了一切，又重构了一切。它创造出让人眼花缭乱的新生事物，改变了我们习以为常的观念，颠覆了我们沿用已久的习惯，又以新鲜刺激的方式把我们带入一个全新的时代。一个互联网的时代，一个线上与线下联动的时代。

想购物，我们不必走进拥挤的商场，只要有网，甚至只要有一部智能手机，我们就可以随时随地购物；想出门，我们也不必去排队购票，网上就能订票；甚至我们生病了，也不用去医院排队挂号，只要有网，我们就可以线上预约，线下享受服务。

在这个时代，一切都在变。对于我们来说，看清楚什么在变很重要。

变革的大潮已经来袭，我们应该做什么？



目录 contents

上篇 on the line

第一章 互联网行业的新宠儿

——手持智能设备

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 003

辨证 1：呈爆发式扩张的移动互联网 / 003

辨证 2：处处开花的互联网袭击 / 006

辨证 3：还守着老一套？你 out 了 / 009

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 013

施治之方 1：穷则思变——新理念带来新模式 / 013

施治之方 2：顾客永远是上帝——以体验换来成交额 / 017

施治之方 3：“上”“下”联动——线上宣传，线下销售 / 020

第二章 内有同业竞争，外有电商围歼

——传统零售业路在何方

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 024

辨证 1：“双十一”购物狂欢让“光棍”们不再难堪 / 024

辨证 2：得“物流”者得天下 / 027

辨证 3：电商的新手段数不清 / 030

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 033

施治之方 1：人无信不立——用诚信换取顾客的忠诚 / 033

施治之方 2：手眼并重——为顾客打造视觉盛宴 / 036

施治之方 3：有钱一起赚——在传统商圈中另辟蹊径 / 039

第三章 你不必淘货，我不再租店铺

——阿里巴巴对零售行业的颠覆

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 042

辨证 1：批发新模式——B2B / 042

辨证 2：不可忽视的网络社交圈 / 046

辨证 3：没钱做生意，我借给你 / 049

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 052

施治之方 1：打破陈规——“创新”是制胜的不二法门 / 052

施治之方 2：树立品牌——取得消费者信任是关键 / 055

施治之方 3：眼观六路——积极发掘自己的新功能 / 058

第四章 电商蚕食，制造业进入“私人定制”时代

——传统制造业如何打破自我封闭

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 062

辨证 1：制造业的新销售平台——互联网 / 062

辨证 2：依托电商，传统企业会变得更好吗？ / 065

辨证 3：生产方式的“私人定制”时代 / 068

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 071

施治之方 1：双管齐下——依托互联网进行自身升级改造 / 071

施治之方 2：扁平化——组织结构的新模式 / 074

施治之方 3：市场为王——以动制动，积极适应市场 / 077

第五章 大数据产生大时代,广告已实现精准投放 ——传统广告业何去何从

一、残酷的现实:传统行业折戟沉沙 / 080

辩证 1: 好钢用在刀刃上 / 080

辩证 2: 人才都去哪儿了 / 083

辩证 3: 市场是检验真理的最有效手段 / 085

二、沉着应对:魔高一尺,道高一丈 / 088

施治之方 1: 引起共鸣——广告要做到大众的心里去 / 088

施治之方 2: 拓展传播方式——将广告送给有需要的人 / 091

施治之方 3: $1+1>2$ ——建立一支强大的、专业化的广告团队 / 094

第六章 受众不再沉默,人人都需要话语权 ——传统新闻业如何自我救赎

一、残酷的现实:传统行业折戟沉沙 / 097

辩证 1: 没有最“坏”,只有更“坏” / 097

辩证 2: 从扩大发行量到降低流量 / 100

辩证 3: 从模仿到超越 / 103

二、沉着应对:魔高一尺,道高一丈 / 105

施治之方 1: 质量就是生命——换个角度看世界,

新闻大不同 / 105

施治之方 2: “细分”市场——传统新闻业必须有的放矢 / 108

施治之方 3: 别忘了你的受众——增加互动,

才能提高关注度 / 109

第七章 手机只能打电话？你 out 了！ ——传统通信业如何走出死胡同

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 112

辨证 1：网络时代，谁还打电话？ / 112

辨证 2：你有“粉丝”吗 / 115

辨证 3：把“通信业”做成便利店 / 117

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 121

施治之方 1：危机就是转机——转型，传统通信业走向
综合信息业 / 121

施治之方 2：人“财”并重——既要招募人才，又要开源节流 / 124

施治之方 3：内外兼修——硬件、软件、通道、平台，
一个都不能少 / 127

下篇 off the line

第八章 邮递员少了，快递员多了 ——邮局会变成古董吗

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 133

辨证 1：我的快递我做主 / 133

辨证 2：物流是个大的平台 / 136

辨证 3：没有互联网，想都不要想 / 139

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 143

施治之方 1：大刀阔斧——堡垒要从内部攻破 / 143

施治之方 2：就近原则——从最近的地方发货 / 145

施治之方 3：反弹琵琶——快节奏的时代，何妨一“慢” / 148

第九章 不只要利益,还要合作 ——酒店业与旅游业的新机遇

一、残酷的现实:传统行业折戟沉沙 / 151

辨证 1: 互联网时代,人人都是旅行家 / 151

辨证 2: 哪里方便住哪里 / 154

辨证 3: 度假酒店的新危机 / 157

二、沉着应对:魔高一尺,道高一丈 / 159

施治之方 1: 酒香也怕巷子深——结合实际,
利用互联网宣传自己 / 159

施治之方 2: 将快乐进行到底——旅行社也有“新功能” / 162

施治之方 3: 合作共赢——旅游业带动酒店业 / 165

第十章 大众点评,让美味更实惠 ——餐饮行业如何突破瓶颈

一、残酷的现实:传统行业折戟沉沙 / 168

辨证 1: 在“大众点评”,人人都是美食家 / 168

辨证 2: 网上团购就是便宜 / 171

辨证 3: “O2O”给传统餐饮业带来的变革 / 173

二、沉着应对:魔高一尺,道高一丈 / 176

施治之方 1: 重视体验感——餐饮业要做到“无微不至” / 176

施治之方 2: 让每一道菜都有故事——发掘美味背后的文化 / 179

施治之方 3: 用互联网思维开餐馆——挖掘传统餐饮业的
互联网基因 / 181

第十一章 改变银行的互联网金融业 ——传统银行如何打破僵局

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 184

辨证 1：互联网让金融业更会赚钱 / 184

辨证 2：银行也开始“求合作” / 186

辨证 3：还不去微信“抢”红包？ / 190

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 193

施治之方 1：自我改革——以人为本，提升服务质量 / 193

施治之方 2：迎难而上——敢于拥抱汹涌的互联网

金融浪潮 / 196

第十二章 看病不必排队，去淘宝挂号 ——医疗行业触网之痛

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 198

辨证 1：终于不用排队挂号 / 198

辨证 2：远程会诊让专家近在眼前 / 201

辨证 3：互联网，让更多人懂得养生 / 204

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 207

施治之方 1：以点带面——引入互联网管理系统，打造
“现代化医院” / 207

施治之方 2：以大带小——发挥社区医院的作用 / 209

施治之方 3：平台——让民营医院也有发展的机会 / 212

第十三章 从金字塔型教育到扁平化教育

——传统教育该如何适应

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 215

辨证 1：将最优秀的教师请到身边 / 215

辨证 2：互联网带来个性化教学 / 219

辨证 3：互联网教学，带来新视野 / 222

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 224

施治之方 1：打破金字塔——用互联网思维办学 / 224

施治之方 2：授人以鱼不如授人以渔——创建现代化
课堂 / 228

施治之方 3：为书包减负——尝试使用电子教材 / 232

第十四章 当电视成为摆设，当“等剧”变为“追剧”

——传统电视业如何走出落寞

一、残酷的现实：传统行业折戟沉沙 / 237

辨证 1：追“美剧”，上搜狐 / 237

辨证 2：从做系统到做服务 / 240

辨证 3：“能用”不如“好用”，互联网业再次反超 / 244

二、沉着应对：魔高一尺，道高一丈 / 248

施治之方 1：兼容并包——开拓传统电视的全媒体
发展之路 / 248

施治之方 2：一切向前看——提升技术，紧跟市场 / 252

施治之方 3：众人划桨开大船——整合资源，合作共赢 / 254

第十五章 电子书大行其道,纸质书退居幕后 ——传统出版业该往哪儿走

一、残酷的现实:传统行业折戟沉沙 / 257

辨证 1: 当电子书成为时尚 / 257

辨证 2: 数字出版圆你作家梦 / 260

辨证 3: Kindle 在手,看书无忧 / 262

二、沉着应对:魔高一尺,道高一丈 / 265

施治之方 1: 新瓶装旧酒——互联网时代,民营书业也要
学会资本运作 / 265

施治之方 2: 创新的时代——经营也要懂得创新 / 268

施治之方 3: 取人之长——出版传媒集团跨媒体、
跨地域发展 / 271



上篇

on the line

第一章 / 互联网行业的新宠儿

——手持智能设备

当互联网行业刚刚兴起的时候，有识之士就大呼：“狼来了！”

确实，如今的互联网行业早已将过去的一切颠覆殆尽，然而，这还不够，具有颠覆传统的互联网行业甚至成了自身的掘墓人，自导自演了一出以移动设备代替 PC 设备的好戏。在这一颠覆的过程中，传统行业又会遭遇什么，又该如何应对呢？



残酷的现实：传统行业折戟沉沙

辨证 1：呈爆发式扩张的移动互联网

在互联网浪潮的冲击下，没有哪个传统行业能够明哲保身。

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）网络的脉络快节奏发展。时隔多年后的今日，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，从而使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，