


明天被颠覆的 是什么

林汶奎◎著

THE
INTERNET
BUSINESS

正在改变世界的互联网创业实验

 北方妇女儿童出版社

明天被颠覆的 是什么

MINGTIAN BEI DIANFU DE SHI SHENME

林汶奎◎著

THE
INTERNET
BUSINESS

 北方妇女儿童出版社
长春

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

明天被颠覆的是什么 / 林汶奎著. -- 长春 : 北方
妇女儿童出版社, 2015.4

ISBN 978-7-5385-9144-6

I. ①明… II. ①林… III. ①企业管理-研究 IV.
①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第309388号

出版人 刘刚
出版统筹 师晓晖
策 划 慢半拍·马百岗
责任编辑 张晓峰 苏丽萍
封面设计 红杉林
开 本 700mm×1000mm 1/16
印 张 17.5
字 数 290千字
印 刷 北京中科印刷有限公司
版 次 2015年4月第1版
印 次 2015年4月第1次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮 编: 130021
电 话 编辑部: 0431-86037512
发行科: 0431-85640624

定 价 45.00元

序 明天被颠覆的是什么

当下的这个世界着实让人有些发懵，似乎一觉醒来发现自己已然生活在了另一个星球——一切来得那么突然、一切变得那么陌生。

曾几何时，你已经习惯了通过新闻客户端看新闻，通过微博、微信等移动社交 APP（应用程序）来和朋友保持联系，而不是买份报纸、打个电话。

曾几何时，你已经习惯了捧着手机或抱着平板电脑看书，而不是在包里装上一本重重的纸质书。

曾几何时，你想来一场说走就走的旅行竟如此简单——订票、查攻略、订酒店，在出发前一天，应用程序还会自动弹出提醒日程，在出发前的两个小时会提醒你“该出发了”，到达目的地，通过叫车软件打车，并通过手机定位和移动社交网络口碑来选择要住在哪家酒店——所有这一切，只需一部手机就可以统统搞定。

曾几何时，实体店变成了“网购的试衣间”。在实体店里，你一只手持着心仪的物品，一只手持着手机打开扫描软件，对着条形码轻轻地一扫，就知道实体店和网上哪个价格更便宜。你利用实体店体验产品，而在网上以更低的价格购买或直接通过手机购买。当你的手机开启定位服务，在你经过这家实体店的时候，手机屏幕会自动弹出线上线下的优惠活动和曾在这家店有过购买记录的好友的评论。

移动互联网以前所未有的速度颠覆着我们传统的生活方式、思维习惯，同时也在深刻影响和革命性地改变着几乎所有的传统行业。

互联网颠覆传统产业以 2013 年最为疯狂，几乎各个行业只要与互联网相结合，就可以做出颠覆性的市场新格局。

361° 联手百度发布防走丢智能童鞋——一个植有智能芯片（可实时定位）的可穿戴设备，与手机应用程序连接，借助手机接收、传递信息。

长虹改卖一种叫“Qike”的产品——可以如互联网一样随意观看、储存、备份——意欲挑战传统电视产业。

联想与互联网结合种桃子，结果还没有卖，就形成了“褚橙柳桃”的品牌知名度。

海尔与阿里合作，意欲打造一个“无交互，不海尔”的新市场。

当属于传统行业的教育撞上移动互联网后，也发生了奇妙的变化。“跟谁学”创始人陈向东说，传统的教育模式让教师、家长、学生不能很好地沟通，而利用移动互联网的方式，就可以使三方共处在一个平台相互交流。在这个平台上，可以整合各个学科，不管是文科、理科，还是音乐、美术，甚至冷门的学科，都可以邀请老师在平台上授课，而学生无论处于哪个角落，哪怕是偏远地区，都可以通过这个平台学到自己想学的知识。

传统金融业务同样受到了移动互联网的挑战。以阿里巴巴为首的互联网巨头们紧盯着“移动互联网+金融”这一领域，余额宝、百发、微信支付等各种新玩法层出不穷。通过余额宝，用户在支付宝网站内就可以直接购买基金等理财产品；用户只需在微信中关联一张银行卡，即可将装有微信的智能手机变成一个“全能钱包”，随时购买合作商户的商品及服务。

就连最传统的钢铁业也不得不向互联网张开双臂。现在的钢铁业都在做电子商务。宝钢发起的上海钢铁交易中心成立半年交易量已突破百万吨。2012 年上线的“找钢网”日均交易量据称达到 5 万吨，网

站估值 2 亿美元。

2014 年 2 月 13 日，著名房地产商冯仑在亚布力中国企业家论坛闭幕式演讲中说：“我来的前一天去了小米，所有人都在创新和研究互联网怎么样影响和改变房地产。我们一看有一点懵了。为什么？小米现在准备做房地产了。小米产品的简单极致以及它的粉丝经济包括它的服务，它讲到了互联网的思维，所有这一切都在颠覆我们。”——房地产行业竟也在被颠覆之列！

一时间，众多企业家都有“天要塌了”般的担忧。

张瑞敏说：“传统企业走到尽头必须向互联网化转型。”

刘永好说：“新型的互联网格局正在冲击传统的产业，互联网冲击了零售，互联网冲击了制造业，互联网甚至冲击了我们所谓‘高富美’的银行业，互联网的金融势头非常猛，我们银行感觉到极大的压力，我们怎么办？”

王健林说：“互联网对传统行业的冲击是趋势我已经有一个认识，今后所有行业必须互联网化。”

俞敏洪说：“面对这样的时代，只有两种人：一种人想办法集中自己所有资源，灵活变革，才能继续保持江湖地位；另一种人束手无策，则必须随时做好江湖地位被他人取代的准备。”

马明哲说：“互联网肯定会改变社会的经济、文化，各行各业。”

冯仑说：“互联网会改变一切传统行业！”

毋庸讳言，在这个移动互联网时代，“颠覆”已然成为一种来势凶猛、不可阻挡的风潮，在这个世界上肆意蔓延、席卷，重塑或摧毁着一切。

如果你的生活还没有被移动互联网改变，那么，你就一定处在被改变的路上。如果你不改变，那就等着被颠覆吧。

颠覆固然可怕，但更可怕的是，不知道明天将被颠覆的是什么？

马云说：“没有传统的企业，只有传统的思维。当互联网来袭时，

不要抗拒，而是拥抱。”

有人说未来是个“大数据”时代。尤其是移动设备普及之后，网上购物会产生数据，搜索新闻也会产生数据，玩游戏也会产生数据，移动传感器、可穿戴设备、智能电视、车载电子设备都会产生数据。所有的传统行业，都将插上“大数据”的翅膀。

毫不夸张地说，这将是一场烈度超强的“工业革命”。

狄更斯在《双城记》中有这样一句话：“其实这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。”

该来的总归要来，挡也挡不住，害怕更没有用。与其等着被颠覆，不如自己迎着潮头先“革自己的命”，涅槃重生！

| 目 录 |

序 明天被颠覆的是什么

第 1 章 大数据时代，一切行业都是互联网行业

“春雨医生”轻问诊，颠覆传统医疗习惯 / 4

转变思维：“汽车之家”成为全球最大的汽车网站 / 7

雕爷牛腩——中国轻奢餐第一号 / 10

不懂游戏的游戏业精英 / 14

从七元钱到亿万富翁：乔万里的“万里征途” / 18

数据资产化：做大数据最“性感”的公司 / 21

做不完的生意，学不完的新思维 / 24

用互联网思维经营房地产，万科再创新辉煌 / 27

珠宝和手机游戏的跨界合作 / 30

看媒体人詹宏志搞跨界 / 33

华谊兄弟的探索与转变 / 36

第 2 章 不懂跨界，你就只能干个小作坊

- K 歌也可以社交：“唱吧”重新定义 KTV / 42
- 小家具供应商搭借网站平台：从农民工到企业老总的创业传奇 / 47
- 全能的支付模式：易宝支付在移动互联网时代的崛起 / 50
- 顾客“喜新厌旧”，彩铃产品也要多样化 / 54
- “极致蛋糕”的新做法、新吃法 / 57
- 飞跃鞋：老国货“走出”的新思路 / 61
- 一瓶矿泉水背后的大数据 / 64

第 3 章 一切不以用户为中心的产品，都是“耍流氓”

- 找准定位，贝瓦网——早教市场的拓荒者 / 72
- 让任何人都成为网络的主角 / 76
- 玩家想玩什么：网页游戏也需要改变 / 79
- 根据用户喜好制作视频：爱奇艺视频拥抱大数据 / 84
- 途牛旅游网：用互联网思维改造传统旅行社 / 87
- 打入用户“生活圈”：山东顺和——山东酒行业第一家上市企业 / 90
- “80 后”美女和她的“我爱打折网” / 94
- 用户参与：小米科技用互联网思维颠覆传统手机行业 / 98
- 客户需要什么：“爱记账网”的跌宕起伏 / 101
- IMO（互联网即时通信办公室）——企业内部沟通的新产品 / 104
- 引发青春回忆的票房营销纪录 / 108
- 桑拿房的技师用微信号寻找新客户 / 111
- 顾客来试穿：蒂哲在中国打开市场 / 114
- 打造线下实体店，草根成功逆袭 / 117
- “免费为你理发”：不会理发的理发师建立的“美发王国” / 120

第 4 章 创业，可以先“射击”后“瞄准”

卖未来，筹学费 / 128

借用互联网筹款，退学学生圆动画电影梦想 / 131

众筹咖啡：北大 1898 咖啡馆的商业模式 / 134

众筹让音乐人打破行业发展束缚 / 138

粉丝的力量：“快乐男声”电影众筹 / 141

会员制：《罗辑思维》的成长模式 / 144

3W 咖啡馆身上的众筹模式 / 146

第 5 章 移动互联网时代，会做的不如会卖的

“农民小戴”将国产御泥坊化妆品销到海外 / 154

粉丝的支持：“网管哥”摇身一变为 YY 直播明星 / 158

乐视 TV 超级电视的瞬时销售纪录 / 161

到网上卖烧烤去 / 164

“寻找漂亮妈妈”：宝洁大数据营销实战 / 167

大数据分析帮助商家选择代言人 / 170

你打车我补贴：“滴滴打车”玩转营销 / 172

荟萃楼珠宝：微博营销的典范 / 175

开业免费送 1200 份肉夹馍引来关注：“西少爷肉夹馍”小店用互联网思维经营 / 178

好口碑让珀兰床垫网络营销成功 / 181

诚信交易——“淘宝第一美女”的招牌 / 185

借用平台让用户免费体验，相宜本草迅速提升知名度 / 188

一切都是为了纯天然：不打广告的小蜜蜂 / 192

第 6 章 利润不再是卖出来的，而是送出来的

- 可口布丁生长出“蝴蝶的翅膀” / 200
- 数据分析：阿迪达斯专卖店东山再起 / 203
- 应用程序上买东西：传统零售商沃尔玛的大数据变革 / 206
- 永久免费却赚钱的网络游戏——“征途” / 209
- 一个做网站做到发飙的人 / 213
- 免费体验：龙湖地产抓住了客户的心 / 217
- 优惠多多：美团网用折扣吸引你的眼球 / 220
- 一曲《小苹果》，催红一个制片人 / 223
- 永久免费：360 迅速实现高收益 / 227
- 游戏随便玩：盛大游戏的发展秘诀 / 230
- 向乘客提供免费 Wi-Fi：重庆“的哥”的创新 / 234

第 7 章 人人时代，人人可以做店商

- “糯米酒先生”用微信公众号带来的高收益 / 242
- 微信里的水果店：大学生卖水果也能月入上万元 / 245
- 在校男生的“永生花”花店：店虽小但顾客多 / 249
- “面膜女王”的微店经营心得 / 252
- 布谷娃娃手工艺品微店：顾客可以自己来缝制 / 255
- 背着大米去跑马拉松，赢得媒体关注 / 261
- 大学生创业：微信卖菜生意红火 / 263

第 1 章

大数据时代，一切行业都是互联网行业

互联网无所不在，正重塑着一切传统行业，这是人类正面临的“大冲击”。一场由互联网引爆的“新工业革命”已经开始。

在2014年的全国“两会”上，百度公司首席执行官李彦宏表示，在互联网思维审视下，每一个产业都是风口；小米科技首席执行官雷军称，互联网对传统行业的改造才刚刚开始；苏宁控股集团董事长张近东在提案中提议升级国家互联网发展战略，加快传统产业的互联网应用，将互联网与各产业深度融合，推动社会经济的整体转型升级。

新华信息化专家团成员、中国社会科学院信息化研究中心秘书长姜奇平认为，未来若干年，产业的互联网化是互联网对经济、社会、产业等各领域产生深远影响的典型代表。在产业互联网化的大潮下，各行各业都会成为互联网产业，而互联网产业将消失，因为没有哪个产业不是互联网产业了。

诚然，无论是百度与宝马合作生产无人驾驶汽车，华为与车企合作提供智能网络设备，钢铁业融入电子商务，还是医疗设备通过网络实时监控健康状况，都表明我们生活的方方面面已经离

不开互联网了。互联网的脚步不会因为某一个行业而停下甚至放缓，它要做的就是改变一个又一个行业，无论是金融业、医疗业、还是钢铁业。

正如腾讯公司控股董事会主席兼首席执行官马化腾所说：“互联网不是新经济新领域独有的东西，最终它会像蒸汽机、电力等工业化时代的产物一样，应用到所有行业。”

将来，无论是传统企业还是高科技企业，如果不能从联结的世界中受益，不能通过联结去创新商业模式和交易模式，不能通过用户数据的采集和分析去优化运营和营销，就都将输掉未来。

新东方集团董事长俞敏洪说：“互联网发展对每一个企业都提出了重大的挑战，一夜之间，你就有可能被别人超越、占领、推翻了，这种情况都有可能。”

“1号店”董事长于刚说：“我们自己都是如履薄冰，现在移动商务来的时候，你不革你自己的命，别人就要来革你的命。”

俞敏洪和于刚的话绝不是危言耸听。

“春雨医生”轻问诊，颠覆传统医疗习惯

当我们的身体有病时，应该怎么办呢？

传统的做法除忍耐之外，当然是按部就班地去医院，先是排队挂号，然后排队看医生，接着还要排队做检查，似乎这些已经是天经地义的事了。然而，有这么一个人，偏要打破这种天经地义，把医疗和网络联系到一起，让人们在身体有小毛病时不必再到医院去。这个人就是“春雨天下”的创始人张锐。

张锐的性格很叛逆，虽然父亲是一名医生，但他却很不喜欢医学，而且刻意去选择与医疗无关的专业和工作，先是在大学时学生物专业，后来又改学新闻专业，毕业后做了传统媒体记者，从理科领域进入了文科领域，再后来进入互联网行业，进入网易公司工作，几年以后就做到了副总编辑这一让很多人羡慕的职位。慢慢地，张锐发现国外的互联网领域群雄逐鹿，人才辈出，而国内互联网领域的精英好像出现了断层。移动互联网的发展，让他看到了自己的创业机会，他觉得应该出去做这个行业的英雄，于是在2011年，他辞掉了网易副总编辑的工作。

走出了第一步，接下来就面临着寻找合伙人的问题，因为一个人蛮干是不行的，必须拥有一个分工科学的团队——这是成功的基础。张锐认为自己是一个不靠谱的人，并且不懂得如何赚取利润，所以必须找几个能和他互补的合伙人。他认为找人要比找钱难，而在找钱的时候，他选择自己掏钱，因为在他看来，拿自己的钱创业就是告诉投资人自己的态度。

张锐在选择自己产品的方向时有很清醒的认识，由于很多网络产品已经很成熟，人们已经形成了稳定的使用习惯，再去复制已经不可能抗衡得过它们，所以他认为万万不可以去做社交，也不可以去做游戏。经过淘汰排除，他和他的合伙人选择了做移动医疗，一个当时国内还没有其他人涉足的领域。

“创业要找准自己的基因。”张锐如是说。

张锐为什么选择医疗这个自己一度非常排斥的行业呢？最重要的一点是互联网的诞生已经巨大地改变了人们的生活习惯，人与人之间的沟通已经不是问题，人们的交际、消费观念都已经发生了质的变化。可是张锐却看不到在医疗领域有什么变化，像游戏、聊天这些不是人们必需的需求都能通过互联网做得风生水起，而医疗这样的刚性需求却无人问津，于是借着移动互联网发展的东风，张锐想要挑战这个领域。

正是由于没有其他人做这个产品，张锐的创业才显得有点顺利，而且他在管理上只用一招：“己所不欲，勿施于人。”2011年11月，“春雨医生”掌上客户端上线，张锐成了“春雨天下”的创始人兼首席执行官。

万事俱备，下一步还要有医疗资源。对此，张锐是这样做的：他与一些三甲医院签订合作协议，或者直接与有空余时间的医生签约。这样一来，就有了“春雨医生”。

那什么是“春雨医生”呢？用张锐的话说，就是人们身体不适的时候，可以通过客户端咨询的三甲医院的医生。人们可以从“春雨医生”那里得到专业的解答。当然，张锐对此的定位是“轻问诊”。

中国医疗产业的现实是不太乐观的，具体体现在看病贵，挂号难，医患关系不佳且医疗资源分配极度不均衡。有的医院患者饱和，因为很多人无论多么小的疾病都喜欢到大医院去看，这就造成了医疗资源的浪费，而有的医院则是门可罗雀。“春雨医生”这一款免费医学咨询软件的推出，就较好地解决了这一问题。张锐的这个产品，可以同时满足医患双方的需求。

入驻“春雨”的医生，都是拥有各种资格证书、二甲以上医院的医生，这使得咨询的质量得到了充分保障。很多人的疾病都属于非常小的疾病，不需要去医院看，通过网上咨询就可以解决，这就为医院节省了大量的医疗资源。

医生都是在空余的时间为患者服务的，不是动辄几十上百人的诊断，这样他们就有足够的时间为前来请教的客户做详细的解答，而且这个平台上也有足够的医生为患者服务。每位医生为患者解决的问题，都会被保存下来重复使用。而这些医生通过做网上教育和咨询，可以使自身的价值得到最大限度的实现，同时可以利用业余时间得到一定的报酬。

在这个平台上，患者可以对医生的服务进行评价，如果医生的服务质量很好，就会得到很多肯定的评价，这些评价反过来又会促进该医生得到更多的患者资源。

也许是命运的安排，本来极力抗拒“子承父业”的张锐，最后还是选择了和医疗有关的行业。他创业的产品是“春雨医生”，一款手机医生问答软件，而张锐的父亲则是以医院为平台，面对面地为病人服务。张锐以网络为媒介，让医生们与患者进行远程交流，足不出户