

《互联网+ 战略版》

图书基本信息

书名：《互联网+ 战略版》

13位ISBN编号：9787511353363

出版时间：2015-5-1

作者：刘润

页数：210

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《互联网+ 战略版》

内容概要

- 1、“互联网+”上升为国家战略，“互联网+”成为下一个超级畅销书的热点话题在商业环境巨变的今天，传统企业该怎么走？传统企业转型是一个系统工程，如何定战略、抓主要矛盾？
- 2、首本“互联网+传统企业”的战略指导书。“我互联网+”时代到来了，传统企业的外部环境发生了哪些变化？了解商业新生代的新商业环境，跟之前工业时代的不同，从战略上指导传统企业转型，更安全也更大局把握游刃有余。

作者简介

刘润，作为曾经的微软高管，离开供职近14年的微软后，创立“上海润米管理咨询有限公司”，利用自己多年在IT、互联网业的洞察、经验等，致力于帮助传统企业拥抱互联网，顺利完成互联网化转型，实现原子和比特的结合。

刘润先生目前的身份是：著名香港企业家李家杰先生(清华大学名誉校董、恒基兆业地产有限公司副主席兼执行董事)私人顾问，海尔集团(全球第一白电品牌)战略顾问，中远国际(中国最大物流集团之一)高级战略顾问，著名风险投资机构晨兴资本(投资过搜狐、迅雷、YY语音、小米等)高级顾问，互联网创业家谢晓先生(荣登《财富》杂志“2012年中国40位40岁以下的商界精英”)战略顾问等等。

除了工作、公益，刘润先生爱好旅行，徒步过戈壁，环骑过青海湖，到达过珠峰大本营，登上过南极大陆，抵达过北极点，探访过进化岛，并著有畅销书《2012，买张船票去南极》《人生，就是一场突如其来的旅行：从微软到北极点》《互联网+小米案例版》。

书籍目录

引言：未来的商业只属于“来自星星的你”

第一章2013，中国商业史的新分水岭

传统企业巨头高呼向互联网化转型

2013，互联网用加减法让商业“面目全非”

阿里巴巴给金融业做减法：余额宝

小米对电视产业做减法：小米电视

京东对零售业做减法

第二章互联网革命的本质是什么？

信息传播革命：从印刷术、电信技术到互联网

社会交往革命：从河流、航线到互联网数据

企业竞争的迅猛升级：从地段、流量到时间

传统经济的商业距离：地段

PC互联网的商业距离：流量

移动互联网的商业距离：时间

万物互联时代初露曙光

消灭一切基于信息不对称的商业模式

第三章一张图看懂传统企业互联网化

所谓互联网化，就是再造三大价值

传递价值：1亿赌局

创造价值：10亿赌局

用户价值：终极赌局

互联网化两大方向：从互联网减法到互联网加法

传统企业互联网化的三大商业模式

O2O

C2B

P2P

第四章“互联网四大名著”的“+”“—”法

行业形势：创新者的窘境——完美的管理导致大企业走向失败

思维模式：长尾理论——对80/20定律的彻底叛逆

商业模式：免费——羊毛出在猪身上

管理模式：精益创业——速度比质量更重要

第五章正在发生的“互联网加法”与“互联网减法”

你赌雷军，还是董明珠？

董明珠的经典商业逻辑

雷军的新锐商业逻辑

技术创新，还是商业模式创新？

新东方：开除互联网授课的老师！

网络商业地产PK实体商业地产

马云：电子商务今天1万亿只是刚刚开始

王健林：说传统产业要死的乌鸦叫了不止一次

马云：电子商务不是生意模式，它是生活方式

马云：王健林赢了，这代年轻人就输了

王健林：不能搬上网的体验型业态将占万达的60%

家电大战：苏宁PK京东

京苏价格战引发行业混战

苏宁电商：起个大早，赶个晚集

苏宁的“一体两翼”互联网路线值得关注

互联网金融：到底是颠覆，还是改良？

阿里小贷和拍拍贷抢占贷款蛋糕

支付宝、微信支付抢占支付蛋糕

传统媒体：线下时代的流量分发者

成为高端内容制造商

成为信息平台的结构端点

餐饮：酒香也怕巷子深

第六章以效率提升为方向

为什么互联网在中国对传统企业摧枯拉朽，在美国没有？

提升技术效率

提升商业模式效率

提升组织效率

.....

第七章设计转型路径图

精彩短评

- 1、互联网减了距离，增了效率，未来还会有物联网~即是挑战，更是机遇！
- 2、通篇的马云雷军董明珠王健林，感觉这是一本给工人老大哥介绍什么是互联网的书。而我竟然耐着性子看完了--心得就是当其他传统行业向互联网转型时，拼的是战略、定位、产品形态和渠道，而通信运营商就是把线下的东西搬到线上来卖，核心从未改变，离所谓的互联网思维有十亿光年那么远，万一哪天某巨头或崛起的新秀来个降维打击，那就离死不远。当然政策保护和体制优势也许会长时间存在。
- 3、2015年11月23-25日读，2015-377。
- 4、总结的不错。
- 5、能对互联网+对商业运营模式及战略思路的影响做了一个较为清晰的梳理和解析
- 6、内容挺好 实际上就是一篇演讲稿 为了凑成书车轱辘话来回说
- 7、可以肯定，这本书对传统企业的影响和促进不会太大，因为利益作祟。企业不是一个物体，是由若干个体组成的，转型必然触犯大多数都利益。所以传统思维的企业只能等死，别无他法。此书带来的启发意义是：摒弃那种期望借助信息不对称获利的传统思维。
- 8、13年的书，15读。
- 9、不知道为什么评分会这么低，感觉作者写的很好啊
- 10、互联网消灭信息的不对称。传统企业必须找到盈利的新模式。
- 11、案例讲太多，太重复了，里面提到的那个商业模式还是挺好的
- 12、案例和追逐热点较吸引人了，让我看后在思考我们是做平台还是产品，我们是有什么样的核心价值
- 13、一般般吧
- 14、内容充实，看法犀利而透彻，条理清晰，提供了很多价值非常高的内容。这是我迄今为止学到互联网思维有关内容最多的一本书。
- 15、价值传递较多，创造价值讲得太少
- 16、14年初的视角 胜在通俗易懂 逻辑清晰 分析、梳理和提炼概念及清晰表达的上佳范例
- 17、二叔推荐的书，通俗易懂。
- 18、互联网变化这么快，转眼这本书便成为老书了，案例都不新鲜
- 19、讲的很透彻
- 20、关于互联网的思维，传统企业与互联网企业竞争激烈的几个热门案例，传统转型的战略建议
- 21、没必要赶时髦起互联网+的名字，但读起来很舒服
- 22、通俗易懂 引进对于企业思考的门 对于互联网与传统企业的思考 但确实这种书还是具有极强时代性和时效性的 毕竟五年之后再来看雷军和董明珠的赌局 在已知结果的情况下 总觉得有些啼笑皆非吧
- 23、把《浪潮之巅》写得差点就是这本书了
- 24、14年的书现在读来是很清晰的互联网发展历史
- 25、还不错，刘润的几本书我读过了，传统企业转型，一个永恒的问题。
- 26、时代进步的标志
- 27、写得还挺清晰的，入门扫盲定是不错，就是一些案例和引用在前后文有重复，读起来略显拖沓。
- 28、通俗易懂的互联网模式入门书籍
- 29、过了一年而已，这本书的内容已经很「陈旧」了，这就是互联网时代。
- 30、还可以，里面有一些值得看的东西
- 31、2016-1-27 互联网入门扫盲书，概括了很多互联网书籍观点，观点清晰，案例新鲜热门。非常适合扫盲。
- 32、传统企业在互联网中的转型
 - 1 互联网本质：消除一切由信息不对称获利的商业模式；PC到移动互联网，从抢占流量到抢占时间
 - 2 互联网思维：创造价值变为C2B；用户价值：功能 体验 和个性
 - 传递价值对信息，资金，物流的改变
 - 创新的速度
 - 长尾理论：锁定小而精细的领域

免费的模式

P2P平台与O2O线上线下

章节试读

1、《互联网+ 战略版》的笔记-第1页

一切的互联网的优势，都是效率的优势；一切所谓改革的问题，都是组织的问题。——俞敏洪

天下武功唯快不破。——雷军

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com