

互联网+企业



[互联网+企业_下载链接1](#)

著者:严卫国

出版者:机械工业出版社

出版时间:2015-9

装帧:平装

isbn:9787111511557

◆ 编辑推荐 ◆

当企业经营的外部环境遭遇互联网技术全方位颠覆的时候，我们必须拿起武器进行“自救”。

要么联结，要么被联结。能否掌握“互联网+”的新生产要素，能否找到联结点、联结模式，成为重中之重。

◆ 内容简介 ◆

“互联网+”浪潮袭来，传统企业的边界将被冲得七零八落，传统经营的每一个环节都可能被肢解，新一轮社会化大分工将出现。

被对手打败并不可怕；可怕的是不知道对手在哪里，一夜之间就被颠覆。这就是互联网+企业竞争的特点，无论你身处哪行哪业，都逃不过这场基于互联网的技术革命！

既然逃不过，那么我们就拥抱它，掌握“互联网+”的模式和方法，画出互联网+企业的新蓝图。

作者介绍:

◆ 作者简介 ◆

严卫国

国际注册管理咨询师（CMC），MBA（Full Time），润蓝托管董事长。拥有10年中国石化、8年企业管理咨询、4年民企高管工作经验，近年来，致力于企业转型升级、利润改善研究，在“互联网+商业模式”和“互联网+技术开发”方面取得一系列创新成果。帮助网筑集团绿城电商推进“互联网+建材家居”，喜获红杉资本6000万美元的首轮融资；发起设立上海润吧信息技术有限公司3年，即将正式挂牌“战略新兴板”，拥有多项软件著作权。著有《谁剃光了企业的利润——中小企业转型升级之路》《扭转公司盈利困局的第一堂课》。

王冠军

上海交通大学经济学学士，润蓝托管董事、合伙人。先后在佛山2家知名企业担任公司高管，从事企业管理咨询工作10年之久，对企业利润管理、市场营销有深入研究；熟悉互联网产品开发的需求规划，曾深度参与了网筑集团绿城电商“互联网+建材家居”商业模式创新项目。

目录: ◆ 目录 ◆

推荐序

前言

第一章 看清“互联网+”，确认升级方向

一、观点：超级互联时代，要么联结别的企业，要么被联结

二、盘整：超级互联带来的冲击和困惑

三、疑问：“8大体系”面临瓦解，传统企业如何“自救”？

四、模式和方法：拯救“8大体系”，先了解“互联网+”

五、颠覆案例：那些被颠覆或即将被颠覆的传统行业

六、启发与思考：重构8大经营体系，实现“自救”

上篇 “+互联网”——传统企业“浴火”，能否“重生”？

第二章 “互联网+研发”——用户互动，智慧集成

一、观点：用户参与、智慧集成，研发必须拆墙联网

二、盘整：我们有多少研发在借助互联网的力量？

三、疑问：研发触网的联结点在哪里？
四、模式和方法：4种模式打通用户参与
五、最佳实践案例：C2B是这样实现的
六、启发与思考：“互联网+研发”——内部研发变平台服务
第三章 “互联网+采购”——采购扁平，双向沟通
一、观点：网络采购，让采购在阳光下扁平化进行
二、盘整：互联网采购带来的5大冲击
三、疑问：采购如何集成5个联结点？
四、模式和方法：4种模式，看看你最适合哪种？
五、最佳实践案例：华立集团的互联网汽车梦
六、启发与思考：“互联网+采购”——“链式”采购变“网式”集成
第四章 “互联网+制造”——信息物理，柔性制造
一、观点：物的互动将引爆新一轮制造革命，信息物理系统主导未来
二、盘整：中国制造2025将带来什么？
三、疑问：被边缘的传统制造如何重振雄风？
四、模式和方法：5种模式颠覆传统
五、最佳实践案例：依靠“互联网+”解决西装定制痛点以及走在前端的海尔“云制造”
六、启发与思考：CPS——新一轮“智造+服务”革命
第五章 “互联网+营销”——O2O到来，“4T”成为趋势
一、观点：纯粹依靠地面的营销不再是营销
二、盘整：哭泣中的传统营销 101
三、疑问：线下营销如何移植到线上？
四、模式和方法：O2O时代全面到来
五、最佳实践案例：资本青睐的O2O践行者
六、启发与思考：用户为核，“4T”营销
下篇 “互联网+”——红利大战，整合集成
第六章 “互联网+服务链”——全生命周期呵护
一、观点：不能闭环的服务，不是网络服务
二、盘整：传统服务链的5大“痛点”
三、疑问：服务闭环的联结点在哪里？
四、模式和方法：四种模式闭环服务
五、最佳实践案例：“互联网+汽车”与“互联网+医疗”的服务闭环赢家？
六、启发与思考：闭环才可持续
第七章 “互联网+供应链”——核心企业搭建平台
一、观点：重组“三流”，才能扮演核心企业
二、盘整：传统经营“三流”的8大“痛点”
三、疑问：“三流”集成的双向联结点
四、模式和方法：“三流”集成的4大模式
五、最佳实践案例：解读怡亚通、欧浦钢网的供应链一体化平台
六、启发与思考：连起来就能传动
第八章 “互联网+生态圈”——抢夺入口，构建生态圈
一、观点：网络入口争夺更加激烈，生态圈竞争主导未来
二、盘整：传统边界的枷锁很快就会被摧毁
三、疑问：如何破“界”，构建生态系统？
四、模式和方法：围绕用户抢夺入口，4种模式打造生态圈
五、最佳实践案例：大北农、乐视网是这样打造生态圈的
六、启发与思考：圈在一起，万物共荣
后记 “互联网+”时代，我们能做什么？
．．．．．(收起)

[互联网+企业 下载链接1](#)

标签

互联网+企业

真心想读

我想读这本书

实战案例

好书，值得一读

商业模式

互联网

严卫国

评论

算是我看过的最实在的互联网+的书了

本书的互联网+内容并没有站在宏观经济的高度，也绝非学者派的理论模型分析，也非市场主流的O2O案例大一统介绍，而是从企业的价值链着手，包括研发、采购、制造、销售等环节，从企业的供应链和生态圈展开分析，使得本书的分析更接近目前中国大量中小企业的实际现状。书中的一些观点深入简出，案例也是以图表为主，易于理解，使得本书在众多高达上的互联网+书籍中独树一帜，值得细细品读。

推荐：新书情景描述很多，图表很多，容易理解，解读了很多企业互联网+实现的路径，能指导实战。互联网+转型，值得研究。一本实战型工具书。

[互联网+企业 下载链接1](#)

书评

朋友推荐《互联网+企业》这本书，读完非常有收获。
两位作者都有很强的企业实战和咨询经验，摒弃了长篇大论的教条性名词解释和空洞的理论，通过各种场景描述，让不明白互联网+的读者都能轻易被每个篇章不同故事情节吸引读下去，了解互联网+是到底是什么。 而...

读这本书的简介时，我是这样想的：当看到互联网正在颠覆一个又一个传统行业，看到当当亚马逊的兴盛，看到双11淘宝天猫京东的火爆，看到滴滴快的的便捷，看到微信运营风声睡起，互联网正在以迅雷之势慢慢侵入我们的生活，那么下一个，下下个行业又是什么呢？为什么这些行业会被...

[互联网+企业 下载链接1](#)