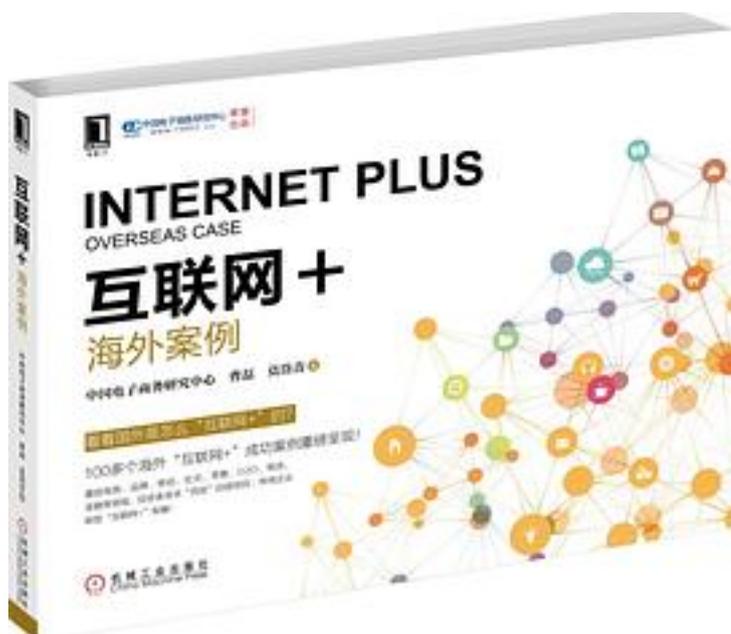


互联网+：海外案例



[互联网+：海外案例_下载链接1](#)

著者:曹磊

出版者:机械工业出版社

出版时间:2015-9-1

装帧:平装

isbn:9787111515159

看看国外是怎么互联网+的?

100个海外“互联网+”成功案例重磅呈现！囊括电商、品牌、移动、社交、零售、O2O、物流、金融等；投资者寻求“百倍”项目、传统企业转型“互联网+”秘籍！

作者介绍:

曹磊 中国电子商务研究中心主任、研究员

国内“互联网+”领域权威专家，中国第一套《互联网+》系列著作总编辑，也是中国“

互联网+” 智库发起人。

曹磊十年如一日专注研究与推动“互联网+”产业应用，尤其是在政府规划与实施、传统企业“触电”、O2O、互联网战略与思维、互联网金融、电商物流等领域有着较深的洞察。他不仅服务京东、苏宁云商、聚美优品、蚂蚁金服等全球知名中国电商和大量创业企业，他服务过的全球知名跨国企业还包括亚马逊、eBay、新蛋网、Paypal、乐天、Uber、Groupon、比利时邮政，以及新加坡等地等高级官员、企业高管等。还受聘于清华大学特聘教授、浙江大学客座教授、上海交通大学主讲教授等多所国内一流大学，累计服务数十家海外全球知名投资、基金、咨询机构，并帮助客户创造数以亿级的巨额回报。

作为国内、乃至全球“互联网+”知名第三方意见领袖，曹磊每年接受英国金融时报、彭博社、华尔街日报、新华社、人民日报、CCTV、中国新闻社等在内数百家境内外媒体采访，并曾受全球最大电商传媒集团Internet Retailer邀请，向美国电商近千家企业发表公开演讲，致力于推动中国电商业全球化视野与战略推进，享有较高声誉，是国内少有的具有国际化视野的融“理论+实践”、“思维+战略”一体的专家。

莫岱青 中国电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师

长期从事传统企业网络零售、O2O市场、社交电商、进口跨境电商、农村电商、海外电商等相关领域等研究，并取得了一定成果。有海外大型企业工作经验，在海外求学与工作期间走访和研究了不少电商企业，挖掘互联网具有价值的新模式，并且带到了目前在国内的各项研究中。

每年接受数百家海内外各中央媒体、财经媒体有关网络零售采访，为电商行业最具知名度的分析师之一。曾参与国务院发展研究中心《中国经济年鉴(电子商务篇)》的编写；主编或参与编著的涉及电子商务、网络零售、社会化媒体营销、社交电商、商业模式等报告数十份，在电子商务业界享有较大的知名度与影响力。

目录: 前言 互联网+:师夷长技以超夷!

第一章 互联网+平台

Amazon: 贝索斯模式下的美国网购商城2

Flipkart: 印度版的亚马逊7

Jumia: 意欲打造非洲亚马逊的电商公司10

The Hut: 英国的一家传奇电子商务企业13

eBay: 实现从拍卖到美国综合电商的转身16

Snapdeal: 从零打造印度电商帝国21

ShopsClues: 帮助中小规模商户在线交易的印度电商24

Rocket Internet: 德国“山寨之王”如何抄遍互联网? 26

第二章 互联网+品牌

Zady: 美国在线手工制造购物平台32

Zalora: 扩充时尚服装品牌的新加坡电商34

Nasty Gal: 美国反时尚电商在旧衣服中淘商机36

TheRealReal: 美国二手奢侈品闪购寄售网站38

megacare: 尼日利亚的网上药店41

BucketFeet: 美国原创艺术家主题鞋履互联网品牌43

Casper: 在线销售互联网思维床单的美国创业公司 45

Blue Nile: 全球最大的美国钻石高级珠宝网络销售商48

Newegg: 全美最大的电子数码产品销售网站51

Zappos: 美国最大的卖鞋电商网站54

Net-a-Porter: 英国全球化奢侈品网上专卖店57

ASOS: 英国模仿电影明星服装的“快时尚”电商网站 59

Mack Weldon: 美国男士科技内衣电商品牌 62
Yoox: 意大利网络上的精品店铺64
Teabox: 交易过程中绕开中间商的印尼茶叶电商67
Etsy: 一个美国“手工艺王国”电商兴起记69
Neiman Marcus: 美国首个开通支付宝服务的海外奢侈品电商72
Fab: 由盛转衰——美国创意电商的衰落教训76
Reebonz: 印尼奢侈品电商揽客的伎俩79
Fanatics: 销售体育运动官方特许产品的美国电商在线零售公司82
Orori: 印尼3D珠宝打印电商84
Farfetch: 英国时尚买手店集成网站86
Zulily: 反用户体验的美国母婴用品团购网站88
JustFab: “互联网+包月消费制”的美国时尚鞋类电商92
Outfittery: 德国女性造型顾问搞定男性整套穿搭94
NakedWines: 客户资助型的英国众包独立酿酒平台 96

第三章 互联网+零售

沃尔玛: 美国零售大佬的“互联网+”变革之路100
Rakuten: 日本电商靠什么成为世界第三大电商? 102
MUJI: 日本无印良品的O2O“试验田” 105
优衣库: 逆市扩张O2O的变革之道107
Bonobos: 美国服装O2O定制商 110
thredUP: 运行整套便捷服务机制的美国网络寄售平台113
Warby Parker: 美国眼镜行业O2O模式的标杆116
Relay Foods: 玩转生鲜的美国电商119
Ocado: 世界上最大的英国网上食品零售商122
Made.com: 英国家具电商众包模式票选家具 125
Wayfair: 美国以家庭为核心构建一站式购物平台128
HelloFresh: 按周个性化订购形式的德国生鲜电商 130
BloomNation: 美国本地小花商服务平台 132
TrunkClub: 美国男装直邮网站134
Teavana: 一家美国茶叶零售商凭什么值10亿美元? 136
BuildDirect: 美国建材领域的亚马逊139
FreshDirect: “互联网+生鲜”的美国在线订购超市 141
Homejoy: “互联网+家政”的O2O平台143
Shopify: 加拿大网店搭建服务商145
GrubMarket: 美国专注本地有机食品的生鲜电商147

第四章 互联网+生活服务

Groupon: 美国团购鼻祖的发展历程150
LivingSocial: 美国第二大团购网站的成长154
Coupang: 韩国人气最高的团购网站156
Yelp: 美国的大众点评网站158
Handybook: 提供“互联网+家政”定制化服务的美国网站160
Good Eggs: 提供有机食品运送服务的美国食品信息服务商163
TrueCar: 美国颠覆传统的汽车搜索和交易平台166
Lavanda: 伦敦洗衣服务行业的Uber 170
Porch: 美国“互联网+装修”O2O平台172
CareZapp: 爱尔兰“互联网+医疗护理”O2O平台174
Zomato: 印度的“大众点评” 176
PopExpert: 和专家一对一网络授课的在线学习平台178
Uber: 颠覆全球出行方式的美国App181
Blue Apron: 提供食材周预订的美国食品经销服务商 184
Airbnb: 美国在线短租O2O企业欲做住房中的eBay186
Visit Football: 英国一家主打高端足球定制游的在线旅游公司188
Offpeak: 把淡季打折做法搬到餐饮行业的马来西亚网站190
Ensogo: 东南亚社交化电子商务团购平台 192

第五章 互联网+金融

Upstart: 为普通用户提供创业资金的美国众筹平台196
PayNearMe: 让没有网络支付账户的人可网购的美国支付应用199
RateSetter: 英国最早使用预备基金的P2P203
MarketInvoice: 伦敦在线企业票据融资平台 205
SocialFinance: 为高校毕业生提供贷款的特色美国P2P公司208
Simple: 崇尚简约的美国移动银行应用211
OnDeck: 致力于小微企业的美国在线贷款服务商214
Lending Club: 身边的老式美国P2P交易颠覆者217
Prosper: 美国第一个P2P银行220
CommonBond: 针对MBA学生的美国P2P平台223
Kiva: 教育领域的美国P2P助学借贷平台225
Kantox: 基于跨境交易的欧洲P2P平台228
Indiegogo: 美国预售型众筹的绽放230
Kickstarter: 美国众筹的造梦空间232
OurCrowd: 一种混合的以色列股权众筹模型 234
Assetz Capital: 高贷款、高利率的英国P2P平台236
SaveUp: 加入游戏机制的美国网络理财平台238
Mint: “互联网+大数据”实现个人财务规划的美国网站240

第六章 互联网+移动

Wish: 跨境电商移动端平台的黑马244
ASAP54: “即拍即所得”的巴西服装购物搜索App247
TouristEye: 西班牙旅行行程规划App250
Square: 基于手机刷卡器模式的美国移动支付工具252
Klarna: “货到后满意付款”的欧洲购物支付平台255
Carousell: 一个C2C模式的新加坡移动购物App257
DaviPlata: 用SIM卡激活的拉丁美洲手机钱包 259

第七章 互联网+社交/导购

Zola: 在线选购婚礼礼物的美国个性化网站262
Quirky: 将用户创意产品化的美国社会化众包电商264
Pinterest: 美国图片社交导购网站的布局 267
Wanelo: 一个能看到朋友网上淘过东西的美国社交购物网站270
WhatWeLike: 印度尼西亚的社交购物网站272
Clozette.co: 为女性设计的新加坡社交网络购物网站 274
Lamoda: 推出送货上门再试穿服务的俄罗斯电商网站276

第八章 互联网+物流

ShopRunner: 阿里在美国投资的“2日免费送达”物流服务商280
UPS: 大数据优化送货路线的美国快递公司283
Postmates: 在线按需“1小时送达”的纽约快递285
后记 我们是如何用互联网思维打造中国最具影响力的“互联网+”智库的? 288
参考文献291

• • • • • (收起)

[互联网+: 海外案例 下载链接1](#)

标签

互联网

创业

商业

互联网运营

互联网思维

管理

互联网+：海外案例

互联网+

评论

海外互联网案例大集合，都是很简单的介绍，没什么可读性，作为目录查阅就行

现在活着的不知道还有几家？而且写的太过流水。

这书真不咋地。每个公司只是泛泛而谈，一共三个部分：简介，商业模式，融资历史，其中融资历史还是篇幅最大的，注水严重。其次，很明显作者的这些信息只是从网上摘抄，有些用词不够正式，看起来不太舒服。

一本海外互联网案例的大集合，是一个可以翻阅查阅的宝典，纵览所有互联网+平台，互联网金融，互联网O2O的例子，但不管怎样，后浪前浪的创新，中国互联网的革新也已经渐渐超前，领先世界了。

[互联网+：海外案例_下载链接1](#)

书评

文/江瀚

曾几何时，互联网开始在人们的生活中悄然兴起，移动互联网在智能手机和移动网络的大潮中风起云升，不知何时人们开始张口“互联网+”，闭口“O2O模式”，这些人中既有曾经的业界巨头，传统产业的魁首，也有新晋的青年才俊，互联网业界的翘楚，但是问题却无疑出现了...

[互联网+：海外案例_下载链接1](#)