

互联网黑洞 跨越边界的中国式企业扩张



[互联网黑洞 跨越边界的中国式企业扩张 下载链接1](#)

著者:磐石之心

出版者:新世界出版社

出版时间:2016-7-1

装帧:平装

isbn:9787510458361

互联网新经济以一种黑洞的力量吞噬着它所触及的一切传统商业模式，它用技术的连接使人与人交互，用商业的连接让虚拟的互联网与现实世界发生关联，让商业的边界变得模糊，“中介”消失，“替代”正在发生。

由于互联网黑洞“连接”的本质，让互联网企业在拓展许多传统业务时，很容易实现全国范围内的垄断。而这种垄断区别于仅存在于线上的虚拟网络空间垄断，涉及许多商品、服务的价格，涉及千千万万其他企业的经营。

本书探讨了互联网的黑洞现象以及对其未来的一些思考，通过中国互联网浪潮中最典型

、最有代表性的几家企业案例：BAT、小米、乐视、360、滴滴、京东……真实、深入、客观地分析各个企业的成败、突破和创新。作者以多年来对产业融合和互联网的研究，独到地解读它们的制胜战略、转型危机和未来出路，剖析互联网、手机、消费互联网、电商等行业的发展趋势和本质。

作者介绍:

磐石之心:

互联网IT资深预言家，马化腾、张志东、李彦宏、雷军一致称赞的IT独立评论人。消费电子行业专家、电子商务专家，移动互联网资深顾问，多年从事消费电子行业专业管理咨询工作，担任多家知名手机企业、家电企业、互联网企业特约顾问。

10年撰文3000余篇，约600万字，著有《融合之道》《解密小米》等书。

目录: 前言 互联网这个黑洞
互联网“黑洞”的本质是建立连接
互联网“黑洞”的引力场
这是一场革命，还是后互联网时代？
第一章 BAT：三头焦躁、兴奋的“雄狮”
安静的较量
进军移动互联网
百度的汹涌后起
阿里巴巴：杀入南极洲
腾讯：唯快不败
BAT 的未来战略
开放与封闭
互联网的无边界
第二章 小米：风口上起舞
风口上的“猪”
小米“七剑客”
成在社群
胜于营销
小米生态
双刃剑另一面
“友商”阻击
互联网企业之殇
转型：连接一切
小米的下一步
第三章 乐视：颠覆者的游戏
“颠覆者”基因
结怨小米
超级生态论
硬件成本+服务收费
会员模式催化
乐视的危与机
第四章 360：战斗、战斗
兵败特供机
投资酷派
“AK47”卷土重来
3Q 大战引发转型
万物互联的IoT 时代

风起合资公司
360 的挑战
第五章 滴滴快的：资本的盛宴
资本力量的助推
旷日持久的补贴大战 涉足出租车市场
倒逼出租车市场改革
互联网要不要有边界？
第六章 饿了么：停不下来的补贴
从大学中成长
靠烧钱的补贴大战
餐饮O2O 的本质
网上订餐的归宿
资本吹大的泡沫
第七章 京东：盈利有多远？
腾讯入股、IPO 完成
“二选一”大战
赔本赚吆喝的供应商
难以触摸的赢利
京东转战社区O2O 成败难料
京东金融在巨亏下疯狂扩张
京东的未来根本不在电商
第八章 海尔向左，华为向右
张瑞敏的三个“是什么”
“三化”变革
任正非：互联网没有改变本质
秉承工匠精神
华为的互联网时代管理
向美军学习组织变革
第九章 苏宁：回归零售业本质
要么转型，要么死掉
六年转型路
“+互联网”还是“互联网+”？
开放与互联
组织重构与人才制度变革
打造互联网零售CPU
张近东的互联网梦
后记
• • • • • ([收起](#))

[互联网黑洞 跨越边界的中国式企业扩张_下载链接1](#)

标签

互联网

新经济

财经

爆品战略

商业

合作

C-经济管理

管理

评论

时代的转折点上，中国似乎轰轰烈烈地进行着一系列超前的改革，尽情地拥抱互联网。可经过仔细观察和思考后发现，其实我们目前所做的大多数事情，无非是进行一次财富的转移，就是将旧企业的财富转移到新企业手中，我们并没利用互联网这个先进的工具去对旧企业进行改造和升级，只是充当了财富转移者的角色，并未创造任何财富。

东拼西凑的书里这本算是比较扎实的，指点了一下业内知名的几家公司。

罗列了几个国内炙手可热的大公司与互联网的瓜葛现状，算是以前看到过的新闻汇聚。一口气读下来，说真的，是有点焦虑。本人是个互联网从业者，到底是继续投身互联网创业浪潮，还是与实业结合，拥抱电商，兢兢业业。这个互联网时代带点喧嚣与浮躁，资本游戏的谁主沉浮。每个人有必要停下脚步思考初心。

小马哥推荐的书，互联网从业者都可以从中穴习一点

[互联网黑洞 跨越边界的中国式企业扩张_下载链接1](#)

书评

中国正在发生翻天覆地般的变化，其中很大一部分都是由移动互联网、智能手机的普及带来的：人们坐在家里就可以通过手机App呼叫出租车，几分钟后下楼，司机已经等在路边了；坐上出租车，突然想买一件衣服，掏出手机在电商网站上挑选后，第二天衣服就能送到家；到陌生城市出差， ...

[互联网黑洞 跨越边界的中国式企业扩张_下载链接1_](#)