

一、互联网带来的改变、影响和冲击



主要内容

1 互联网带来的改变

2 互联网产生的影响

2.1 互联网时代**WALMART**的技术创新

2.2 互联网产生的影响

3 互联网带来的冲击

3.1 互联网思维带来的变局

3.2 对互联网思维的认知

1 互联网带来的改变

改变购物方式

随时随地
在线购物
消除半径
移动支付



改变教育方式

随着移动互联网、大数据、云计算等技术的发展，人们接收与反馈信息的方式会发生巨大变化，学习模式也会因此改变。

名校课程
习题视频
随时随地
想学就学



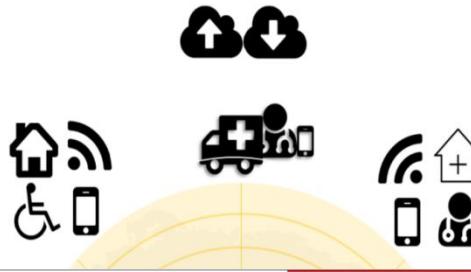
改变交流方式

与朋友沟通
交流更紧密



改变医疗方式

远程医疗
上门随访
网售处方药
第三方检验
.....



改变娱乐方式

团购美食
在线选座
电子门票
手机游戏
.....



改变生活方式

说走就走
想要就要



2 互联网产生的影响

2.1 互联网时代WALMART的技术创新



2014年世界500强排名

排名	企业	营业额 (万元)
1	Wal-Mart Stores	476,294
2	Royal Dutch Shell	459,599
3	Sinopec Group	457,201
4	China National Petroleum	432,007
5	Exxon Mobil	407,666
6	BP	396,217
77	Industrial & Commercial Bank Of China	90,501
79	BMW	87,099
80	Procter & Gamble	85,689
87	China Mobile Communications	84,673
95	Apple	81,225
98	Boeing	80,306
104	Microsoft	77,849

沃尔玛的 几个第二

中国大学MOOC

- 第一个使用计算机跟踪存货 (1969年)
- 第一个实现S.K.U.单品级库存控制 (1974年)
- 第一个使用条形码 (1980年)
- 第一个使用CM品类管理软件 (1984年)
- 第一个采用EDI (1985年)
- 第一个使用无线扫描枪 (1988年)
- 第一个使用无线射频识别技术RFID (2003)





裁员 **30万**
超市利润 **5-6%**
4000亿 销售额 **200亿** 利润额
90亿 是RFID带来的

啤酒和尿布

它们的相关系数最高



生活区的尿布



食品区的啤酒



放一起的啤酒和尿布

同时增加三倍

2.2 互联网产生的影响



2005年，他们捐助钱给非洲的医疗机构，研究疫苗，预防疟疾，提高了非洲新生儿的存活率
2006年，正在参加互联网的你

• 互联网改变了信息生产方式

两个比较著名的威客平台：一品威客、猪八戒



威客的英文 **Witkey** 是由 **wit** 智慧、**key** 钥匙两个单词组成，也是 **The key of wisdom** 的缩写，是指那些通过互联网把自己的智慧、知识、能力、经验转换成实际收益的人，他们在互联网上通过解决科学、技术、工作、生活、学习中的问题从而让知识、智慧、经验、技能体现经济价值。传统的威客一般指的是个人，但也不排除团体。

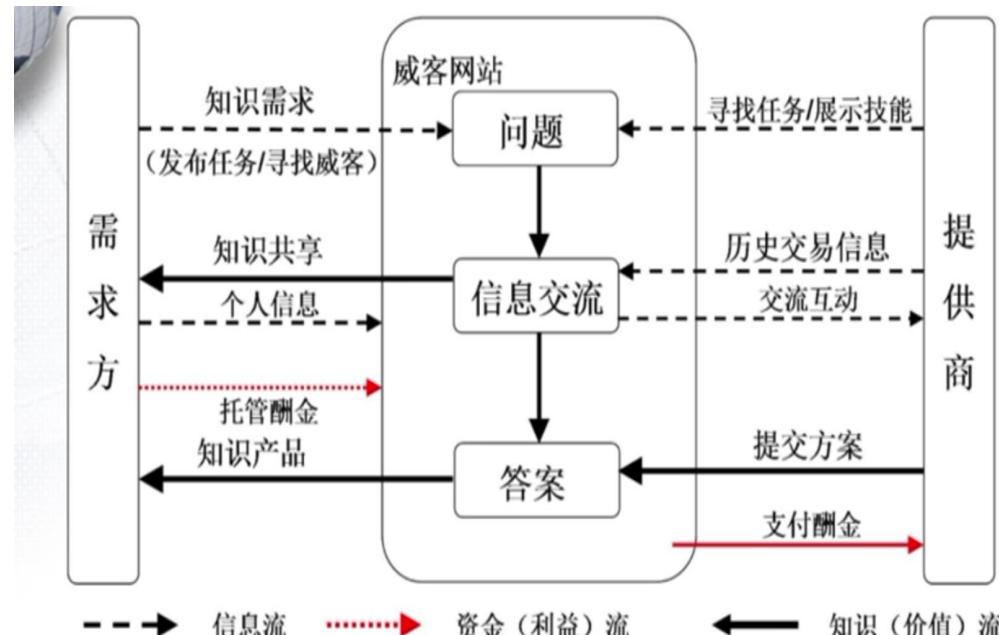


图1 威客网站的基本运营模型图

当你需要完成一个任务的时候

猪八戒网：规模最大，威客最多，竞争激烈

一品威客网：免除佣金是亮点，开创行业先河的后起之秀

- 互联网改变了信息获取方式



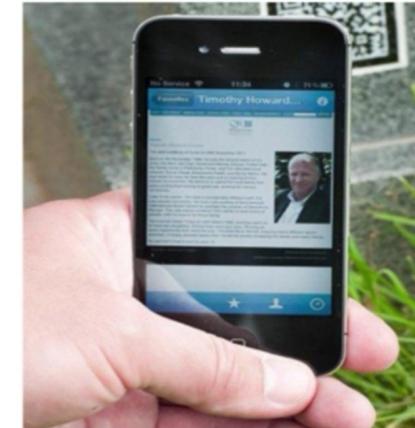
北京龙泉寺
方丈和主持 博士和博士后 计算机专业的



你说我们这个经书带还是不带



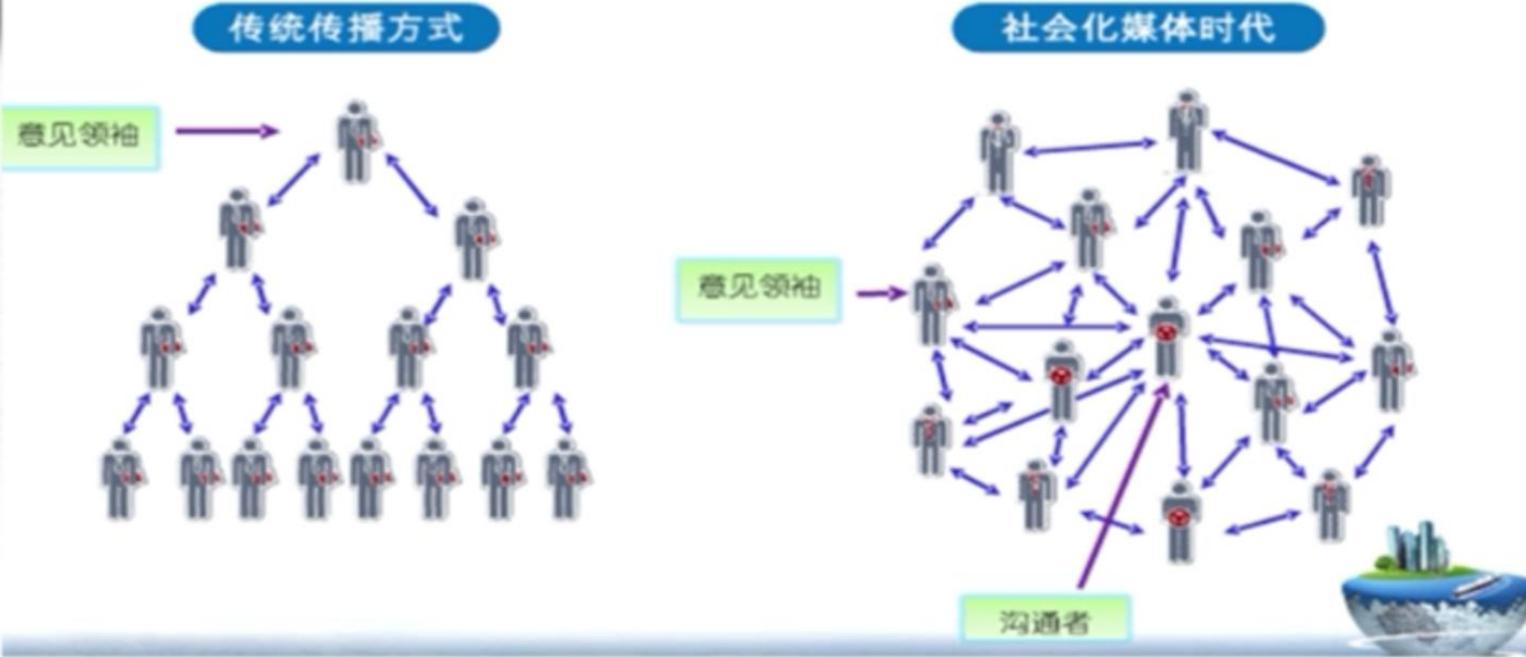
一个与众不同的墓碑



- 互联网改变了信息传播方式



互联网改变了信息的传播方式



传统营销与社会化营销的传播路径示意图

这么专注于互联网时代的传播的方式

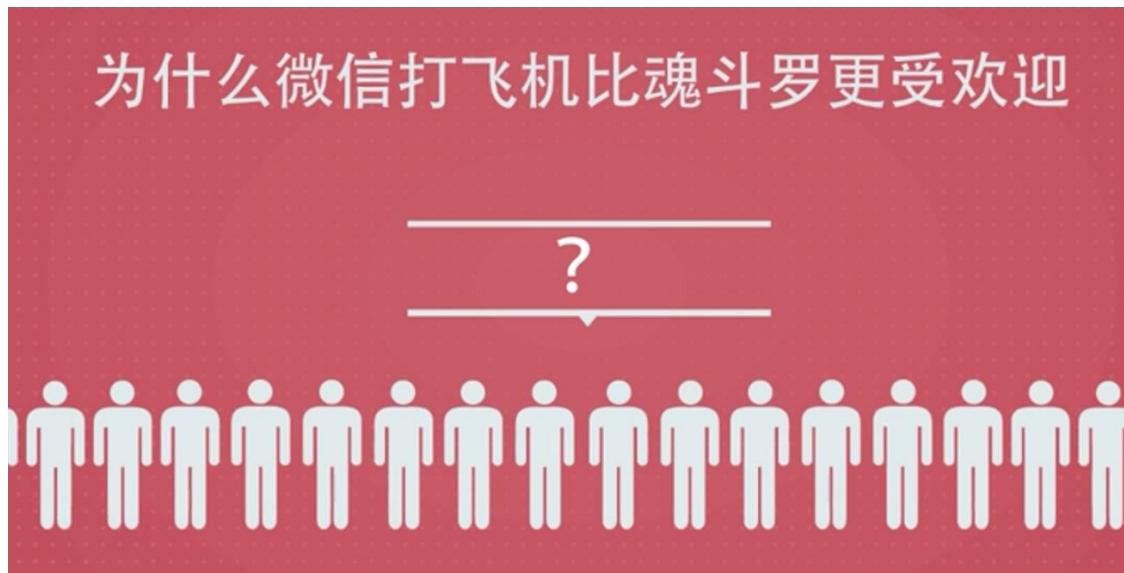
互联网时代，信息传播去中心化，人人都是信息传播的结点。

- 互联网影响我们的工作

我要在学校旁边开个烤蛋糕店！



- 互联网改变了我们连接的方式



魂斗罗：电视 插卡片 游戏 闯关，打BOSS
排行榜的背后是社交



这样的生日聚会！



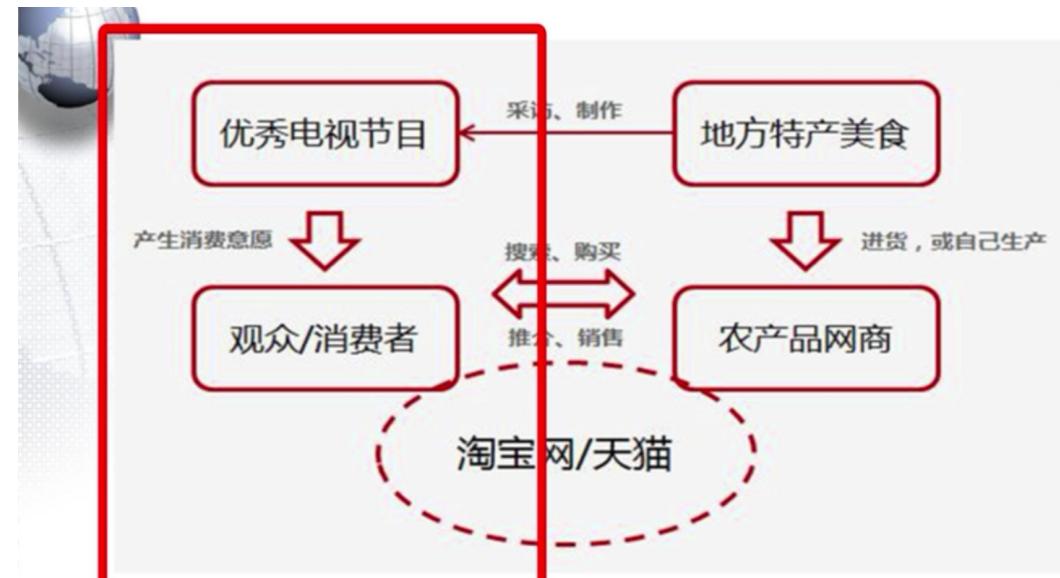
先吃饭？先拍照？

最近的距离





电视节目+电商平台=边看边买
几天内涌现近600万人购买相关美食



它这个节目一个巧妙之处在于什么地方呢

人文类节目？引流节目？



滴滴：大大改善了整个社会资源配置的效率



原因在于 你每次做完车之后你要给他评分的

3 互联网带来的冲击

3.1 互联网思维带来的变局

互联网带来的
强烈的冲击

其中通过移动端占到了百分之四十二点九

当淘宝“双十一”一天的销售额达到571亿元（相当于中国日均社会零售总额的50%）的时候，传统的零售业态该如何发展？

电视用户的开机率不足30%

支付宝会逐渐把银行架空为“管道”，微信把移动通信服务提供商架空为“管道”。

报纸等传统媒体从信息传递转为做信息服务

李宁快不行了，沃尔玛开始关店了。

电视销量5年连续下跌

年份	规模/万台	增速
2019	4894	-2%
2020	4450	-9.1%
2021	3835	-13.8%
2022	3634	-5.4%
2023前三季度	2162	-13.0%

数据来源：前瞻产业研究院《2024年中国智能电视及彩电行业报告》，奥维云网（AVC）《中国彩电市场总结报告》



不同群体对互联网的认知是不一样的

一亿赌局



线上的销售额会不会超过线下的

在2012年CCTV中国年度经济人物颁奖晚会上，马云和王健林公开了一个赌约：到2022年，如果电商在整个中国零售市场份额达到50%，王健林就给马云1亿。如果达不到，马云就给王健林1个亿。

2012年，虽然阿里巴巴占了电商95%的份额，但是电商在整个大零售市场，刚刚超过了6%。这个比例在2013年，接近8%；2015年，超过10%；2019年，突破了20%；2021年，我国社会消费品零售总额达到44万亿，网络零售10.8万亿，电商占比只有24.5%。2023年初，实物商品网上零售额占到整体社会消费品零售总额的27.2%。

一个有意思的现象：这两个打赌的人活得如此纠结。为实体商业扛大旗的王健林，不断加仓电子商务；而以电子商务发家的马云，却在悄悄布局实体零售。

新零售其实是线上和线下相互成全的过程，符合商业对效率、质量和信息对称等要素的要求。线上和线下，不是不相兼容的模式，而是相互补充、相互支持的一个过程。

因此，他俩谁赢谁输已经不重要了。商业的发展最重要的是要给用户带来实惠、便捷和可靠的消费场景。

十亿赌局



十亿赌局

格力电器董明珠	VS	小米科技雷军
工厂数量	9	0
专卖店数量	3万多	0
年营业额	1007亿	300亿

2013年12月12日，在央视财经频道主办的第十四届中国经济年度人物颁奖盛典上，雷军与董明珠就发展模式再次展开激辩，并打下10亿元的天价赌局。雷军称五年内小米营业额将超过格力。如果超过的话，雷军希望董明珠能赔偿自己一元钱。董明珠回应称如果超过愿意赔10亿。



谁能赢，为什么？

格力电器披露2018年报，2018年实现营业收入1981.2亿元，同比增长33.61%；格力以总营收1981.2亿元击败小米1749亿元，董明珠正式赢得与雷军五年前定下的“十亿赌约”。

很多人看来，这场赌约给予社会最大的价值就是对小米互联网模式的肯定。小米的经营思路和格力完全不一样，小米卖电视、插座、手环，甚至在做装修：装修价格699/平，晚一天赔一万，20天装完，怎么赚钱？装修完之后，你发现买小米电视更合适……



原因1：工业文明时代和信息文明时代规则是不一样的



原因2：互联网自身的转变



原来只是卖卖东西，现在是怎么生产出更好的产品。

3.2 对互联网思维的认知

工具论

马云：强调“互联网工具”，认为传统行业触网的最佳模式是诸如淘宝、天猫合作，利用电商渠道以及网络营销即可。



在我淘宝天猫上面开店就叫互利网思维

不一样的认知

对互联网不同的认知



方法论

张瑞敏：互联网思维包含两个层面：一是并行生产，即消费者、品牌商、工厂、渠道、上游供应商利用互联网技术全流程参与；二是经营用户而非经营产品。



海尔的张瑞敏他对互联网的认知更加深刻

一是并行生产，即消费者、品牌商、渠道、上游供应商利用互联网技术全流程参与；二是经营用户而非经营产品，传统制造业以产品为中心，而未来的制造业以用户为中心。

传统互联网化缺乏系统的思考

传统企业必须抛弃简单将互联网当工具的做法，从思维的高度拥抱互联网。

传统企业互联网化大致经过以下四个阶段：

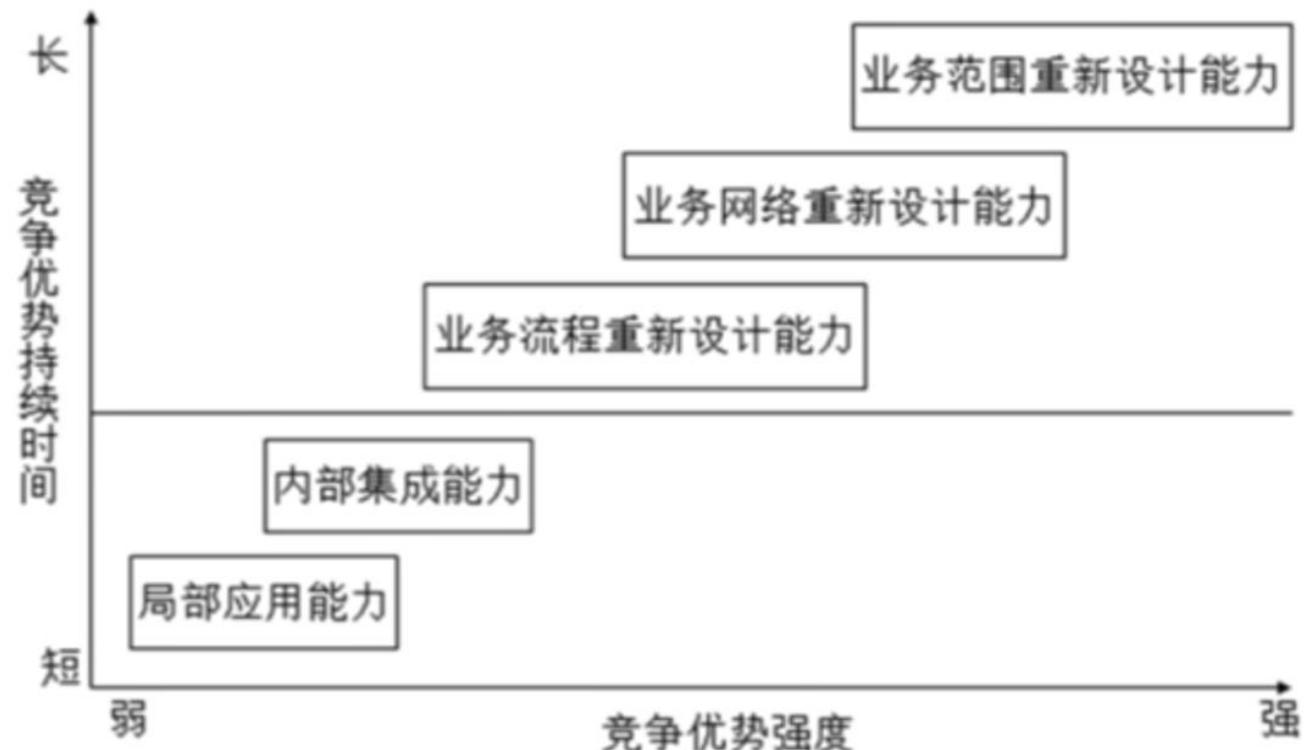
首先是传播层面的互联网化

其次是渠道层面的互联网化，即通过互联网实现产品销售

然后是供应链层面的互联网化

最后是用互联网思维重新架构企业。

企业信息技术能力的五个层次



来源：《信息如何给你带来竞争优势》，迈克·波特等，《哈佛商业评论》，1985



顺丰优选是顺丰集团旗下，以“优选商品，服务到家”为宗旨，依托线上电商平台与线下社区门店，为用户提供日常所需的全球优质美食的一个平
台。



他们知道那一个高端小区里面的用户需求是什么



谢谢！

Thank You

