

风口在变，传统企业触网能逆袭

“慧聚长江 走进济南”论坛落幕，130位企业家谈互联网创新

本报济南4月16日讯(记者 高娜 李虎 赵清华)
“互联网加什么等于大机会?”16日下午,“慧聚长江 走进济南”论坛在济南举行,长江商学院战略学教授、欧洲校区副院长滕斌圣博士抛出的问题,引发全场130多位企业家思考。当天下午,由齐鲁晚报和长江商学院共同主办的该论坛完美落幕,诸多知名企业家围绕《互联网下商业模式创新》这一课题进行了共同的探讨。

新改革背景下,以互联网为基础的新经济来势凶猛,李克强总理说,当下中国经济正处于衔接期,中国已进入必须依靠创新驱动发展的新阶段。此次论坛主讲人之一的滕斌圣主要研究战略联盟、收购与兼并、创业与创新,以及企业的跨国经营,在过去几年中被认为是战略联盟方面的权威。

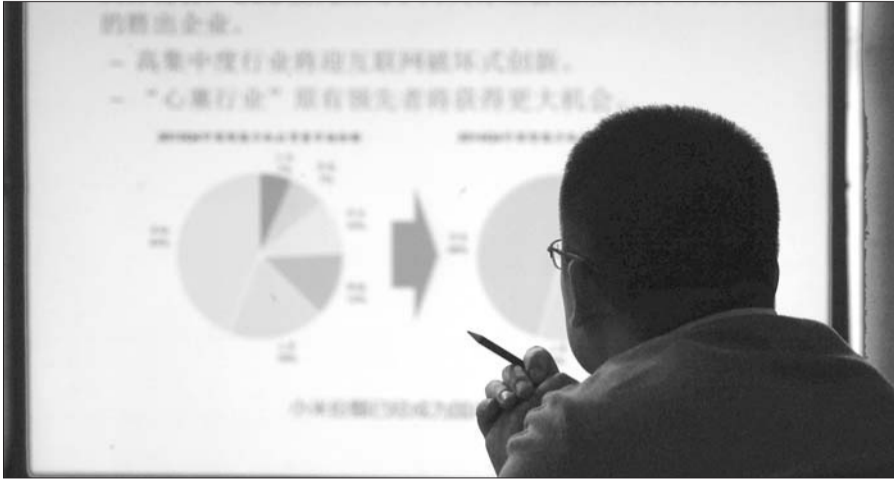
“现在去做电商还来得及吗?”三个多小时的演讲中,这是滕斌圣被问到最多的一个问题。“风口上的猪已经飞了起来,你现在才往风口去赶,等赶到那儿很有可能风向改变了。”滕斌圣认为,对这样的企业来说,触网的风险还是不小的,因为别人做了过去五年正确的事儿,你去做也远远落在后面。

但滕斌圣还是鼓励这样的企业以某种方式触网。滕斌圣说,不一定非在京东、天猫开店,但要在电商方面先投入,不在互联网圈子里,里面发生什么事儿不知道,更不用说弯道超越了。但风口在不断演变,谁都有可能在下一个弯道来临时卡到内线。

滕斌圣认为,“互联网+”发展到最后,最终是要做到整个企业的互联网化,也就是说企业内部的结构、流程、考核的方法等等都和互联网的逻辑匹配。这个不容易做到,但是在某些细分的行业,应该是已经出现了实现者,这是互联网发展到最后的境界。

在滕斌圣看来,跨界也是目前“互联网+”的一个热点。滕斌圣说,做手机的小米跨界推出智能家装,过去大家铺地暖,地暖和水有结合的问题,小米直接解决这一问题,通过跨界打破原来行业的壁垒。

此次论坛还邀请了长江商学院EMBA校友、山东韩都衣舍电商集团有限公司创始人兼CEO赵迎光进行主题演讲,与大家探讨“互联网+”与商业模式创新。齐鲁晚报企业家联盟部分成员参加了本次论坛。



16日下午,由齐鲁晚报和长江商学院共同主办的“慧聚长江 走进济南”论坛上,一位企业家认真听报告。
本报记者 左庆 摄

长江商学院战略学教授滕斌圣:

“互联网+”不一定非得有革命性

在论坛上,长江商学院战略学教授滕斌圣用电影《小时代》与《归来》票房的对比等简单易懂的案例,阐述了互联网时代商业模式的转变和创新,风趣幽默又思路清晰,具有很强的可操作性。

滕斌圣认为,现在中国用手机的人比刷牙的人还要多,仅从数量上来说,互联网已经是渗透到所能想象到的方方面面。他碰上过很多案例,有的企业在一个行业深耕细作了很多年,自己有工厂,品质也不错,但是做到几亿就上不去了。而它的竞争对手完全网上做,

OEM下单、实体店都没有,但规模比这些企业还大。

他还认为,“互联网+”的本质就是传统企业经过互联网化改造后的在线化和数据化,所谓的“互联网+”就是传统行业如何嫁接互联网,在互联网时代,不是说只能做商业模式创新,有些也不一定非得要有革命性。

“每个行业的互联网结合率相差很远,批发行业只有1%到2%的企业跟互联网结合,广告行业28%,消费品26.7%,零售额26.6%。”滕斌圣说。

本报记者 李虎 赵清华



滕斌圣 本报记者 左庆 摄

韩都衣舍CEO赵迎光:

“小组制”让多品牌运营更成功

韩都衣舍的多品牌运营相对传统服装企业成功率更高,韩都衣舍CEO赵迎光做了精彩讲解。赵迎光说,这源于韩都衣舍打造的“产品小组制”,目前,韩都已有280个产品小组,总共负责旗下20个品牌的运营。每个小组有2-3个人不等,责权利分明,独立核算,自主经营。

赵迎光认为,“产品小组制”让韩都衣舍实现了管理的去中心化,每个小组都是业务的中心,其他的部门全部为他们提供业务支持,把传统服装企业金字塔式的管理模式转变为扁平化的管理。

“如此一来,韩都衣舍由一家公司变成了一个公共服务平台,来为这些小组化的自主经营体服务。”赵迎光说。

对于韩都衣舍未来发展的定位,赵迎光表示,相较于天猫、唯品会这些平台电商,韩都衣舍将承担一个中间型的平台角色,所以提出了把韩都衣舍打造成“云”的概念,“基于为服装行业提供供应链、仓储、IT系统等专业的服务,韩都衣舍将成为服装行业供应商的平台,会有无数小的互联网服装品牌在这个平台上诞生。”

本报记者 李虎 赵清华



赵迎光 本报记者 左庆 摄

企业家观点

中盛君安投资总经理常诚:

通过朋友圈 15个小时筹20万

山东中盛君安投资有限公司涉足的行业是文化投资领域,去年开始向移动互联行业转型。公司总经理常诚说,移动互联时代开启后,时间碎片化,客户也碎片化了。“以前公司针对的是集团市场,现在向大众消费市场转变。”

常诚告诉记者,传统应用和服务都应该被互联网改变,这让他们有机会为用户创造价值,让自己成就新的价值。他瞄准互联网的商机,积极推出了“爸爸茶”项目,“‘爸爸茶’项目是一个纯粹的互联网+的项目,没有实体店。”

常诚说,“爸爸茶”项目完全通过移动互联网进行传播、聚合,20万元的启动资金通过朋友圈在15个小时内由69个联合创始人众筹而来,之后15天内完成了所有的准备,10天内完成生产,这在过去是不敢想象的。

本报记者 李虎 赵清华

得华集团董事长李得华:

房产项目全触网 以共享去中介化

参加此次论坛的齐鲁房地产建筑业协会会长、山东得华集团董事长李得华说,他在创业初期,并没有注意到互联网如此大的影响力,但随着互联网时代的到来,他也开始不断地跟进形势,积极地进行互联网商业模式创新。

李得华是在房地产行业转型时期进入该行业的,他很深刻地认识到互联网思维的重要性。近日,李得华正在为筹建济南第一个众筹房地产项目忙碌,“我们计划由我的公司牵头,联合齐鲁房地产建筑业协会的会员一起参与到这个项目,从策划、产品定位、选址、规划设计、销售整个流程都运用互联网思维来运作。”

为适应互联网形势,李得华所在的齐鲁房地产建筑业协会,专门设立电商专业委员会和创新学院,这也为会员企业们提供了一个共享互联网资源的平台。“协会致力于高端整合、垂直合作,达到去中介化的目的。”经专业化运作,协会已崭露头角,影响日益深远,目前已成为省内个人会员人数最多、最富活力的房地产业、建筑业专业社会组织之一。

本报记者 李虎 赵清华

气温“过山车” 海参防感冒

气温不稳定, 春季更需要增强免疫力

近日,忽高忽低的气温,如同坐上了“过山车”般跌宕起伏。4月13日省城济南的最低气温降至3摄氏度,章丘、滨州等地甚至飘起了雪花;4月15日济南最高气温又狂飙至28摄氏度,从“倒春寒”一步入夏,让人不禁调侃济南的温度果然是:梦里寻她千百度,想要几度就几度!不停地“穿秋裤、脱秋裤、穿秋裤”也带来健康隐患,笔者从我省部分大中医院、诊所了解到,温度的剧烈变化导致很多市民纷纷“中招”感冒,医院里挂吊瓶的也是人

满为患。不仅如此,一些春季多发疾病也开始在人群中出现,市民应加以警惕。

医生告诉笔者,春季是呼吸系统疾病的多发季节,再加上连日来忽冷忽热,变化无常的天气,对于老人和小孩等免疫力低下人群,感冒等呼吸系统疾病最为常见。

药补不如食补, 提升免疫力首选海参

调查资料表明,约有85%的人平均每年感冒3次。感冒的发生与人体抗病能力的强弱有密切关系。春季气候突然变化,若不注意身体的寒暖保养,感冒病毒或细菌就会乘虚发作。有养生

专家指出,在春季养生方面,《黄帝内经》早就从起居、运动、情志、饮食等方面给出了明确的指导。从“顺应四时”这个最根本的养生之道出发,春季养生最重要的便是顺应春天阳气升发这个整体态势,并且在饮食上要适当地进食一些补品,提高机体免疫力。有着“百补之王”称号的海参,无疑是食补佳品。春季用海参进补,有利于人体营养物质的吸收贮藏,能增加生命能量的储备,增强机体的体质,提升免疫力。

市民刘女士在医院工作,相对于药补来说,她更看重食补养生。“季节交替的时候尤其要注意防寒保暖,每年二八月,家里

老人就非常容易感冒,今年春节的时候有朋友送来一盒众参缘海参,说老人吃了对身体好,吃到现在快吃完了,明显感觉婆婆的精气神要比以前更足了。我又买了一斤,让婆婆继续每天食用。”

“这一段时间天气变化比较剧烈,忽冷忽热地,买海参的人几乎要比平时多出2倍来,在购买给父母食用的同时,很多上班族自己也开始食用海参了。现在广大市民越来越认可海参的食疗养生效果”,众参缘海参的工作人员告诉笔者。

一天之计在于晨,一年之计在于春,春日进补提升免疫力抵抗感冒,你选好海参了吗?

(美文)

众参缘系列淡干海参,选用营养物质丰富的胶东刺参,严格按照淡干海参的加工标准,经过去内脏、清洗、淡水沸煮、缩水、低温冷风干燥等多道工序精心加工而成。标准化的加工工艺充分保留了海参的59种营养物质和活性成分,零添加,保证消费者享用的每一根海参都是纯天然的海参。参体饱满且呈圆柱型,刺挺直,个体轻,发涨率高。

众参缘致力于为山东广大消费者提供更真性价比的淡干海参。产地直销,省去中间环节,直达消费者手里,价格自然更具优势!全省包邮到家,货到付款,快捷省心。

全省订购热线:
0531-83182668 83182778