

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 摄影/白新鑫)“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》这一课题进行探讨。

目前,中国处于变革的时代,大家都深刻地感受到以互联网为基础的新经济来势凶猛,以及传统行业转型的艰难。李克强总理说,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。新旧经济支撑力量如何衔接,互联网时代如何



创新商业模式,是众多企业家迫切关心的问题。此次论坛主讲人之一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居,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本次论坛,齐鲁晚报企业家联盟是由齐鲁晚报发起,由齐鲁晚报客户、与齐鲁晚报关系紧密的企业及山东省内优秀的企事业单位自愿组成的非营利性社会团体,致力为山东优秀企业和企业家搭建舆论宣传平台、思想交流平台、合作共赢平台和公益活动平台,为联盟内企业提供新闻宣传、政策咨询、学术顾问、广告创意、活动策划、市场营销、文化建设等各类服务。如您想了解企业家联盟相关情况,请致电0531-85192526咨询。

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

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的角色,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

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