

6 管理诊所 Management Clinic

两会已经落幕,但是总理的政府工作报告对“互联网”的重视,以及在两会结束时总理记者招待会对“互联网”的重视使“互联网”成为了时下最受关注的词汇之一。

“互联网+”思维 企业管理转型的核心

■ 陈志川

在2015年政府工作报告中,李克强总理八次提及了“互联网”,同时首次提出“互联网+”的概念。这表明,国家最高层已经感受到了互联网经济的巨大活力,相信互联网可以为经济发展和改革带来巨大动力,同时也凸显出互联网在传统行业转型升级过程中的重要价值。作为企业管理者,同样需要将“互联网+”思维引入企业管理的实际应用中,这样才能实现企业管理模式的真正转型与变革。

“互联网+”思维 应用于各行各业

“互联网+”其实早已融入到了我们生活之中。传统的广告加上互联网成就了百度,传统集市加上互联网成就了淘宝,传统百货卖场加上互联网成就了京东,传统的红娘加上互联网成就了世纪佳缘。通俗来说,“互联网+”就是“互联网+各个传统行业”,但这并不是简单的两者相加,而是利用信息通信技术以及互联网平台,让互联网与传统行业进行深度融合,跨界创造出新的发展生态。然而,“互联网+”在带给我们全新的产业模式的同时,更是会改变各行各业的思维模式,让从业者需要真正用“互联网+”思维来进行更全面的思考。

企业管理也需要 “互联网+”思维

王石:白银时代地产商要靠真本事挣钱

久未露面的万科集团创始人、董事会主席王石,近日出席思客讲堂,现场以老师的身份,做了“坚守与挑战”的主题演讲。在长达2小时的演讲与现场的互动环节,王石在现场袒露自己的很多心声,谈了关于做学生感受,做企业家的难处,以及关于未来生活方式的选择等。

一开场,王石就举起手问起现场的听众——相信王石不行贿的请举手,结果现场只有1/5的听众举手。王石表示,“今天我站在这里,可以说,做了32年的企业,我没有行贿过。”

王石说:“如果从企业家、登山家、不行贿者,三个身份中,硬要选择一个的话,我只选择,不行贿者。”

对于万科高管毛大庆的离职,王石表示,万科有一种文化,就是好马会吃回头草。当时邀请毛大庆加入万科的确花了不少功夫,毛大庆也为万科作出自己应有的贡献。但是,万科员工中曾经有三进三出的,如果毛大庆愿意,万科的门仍然是为他敞开的。万科未来将实行公司外部合伙人制度,也就是会和毛大庆这样离开万科的人,在不同业务上进行合作。

王石表示,房地产已经离开了黄金时代,进入白银时代。所谓的黄金时代,就是铲子挖下去就是钱,而白银时代,指的是地产商要靠真本事挣钱了,大拆大建的时期也将不会存在了。不过,“对于房地产的发展,大家不要悲观,只要城镇化还在进行中,这里面就有很多机会。”

对于万科的未来,王石表示,从今年开始,万科要做物业。“你知道万科物业很有名,过去我们从来不会接其他房地产项目的物业,但是从今年开始,将全面接受各开发商的物业业务。目前,仅仅万科自己物业服务客户数量有250万,10年后,这个数字是1000万。但是这只是万科自己楼盘的物业客户数,如果接受其他楼盘的物业,万科10年后,预计有6000万~8000万的物业客户数量。今年万科会有很多新的思路,新的发展模式,非常值得大家期待。”

(于安欣)



当然,对于企业管理者来说,要想让企业有更好的发展,也要从管理思维入手进行转型与变革,而“互联网+”思维,更准确地表达了企业管理转型的核心所在。特别是当移动互联网潮汐般的涌入企业,颠覆和创新无处不在的当下,个人和企业界线日渐模糊,越来越多的企业不得不摒弃原有的传统管理模式,而转向更高端更先进的互联网思维管理模式,也就是现在很多企业正在逐步完善的云端管理。

PDCA理论 突破传统企业管理弊端

以近两年来自企业青睐的企业级工

作计划管理平台北森 tita.com 为例,它采用 SaaS 模式,着力于解放传统企业管理思维模式,探索企业互联网应用平台的构建。曾今有人做过一个分析发现,在传统的企业管理中,一项工作流程的处理时间中90%是停滞的,真正处理的时间很短,因为工作人员要用“腿”和“电话”等人工方式推进,白白浪费了大量的时间和精力。而北森 tita.com 运用 PDCA 质量管理理论而设计,可以实现全员在线做计划、写日报和做项目的功能,条线工作管理透明化,管理者可以随时随地追踪工作进展,线上实现计划审批、工作指导,甚至可以随时随地对工作成果进行评价打分,从整体上形成企业工作管理闭环。

移动办公变碎片时间为黄金时间

另一方面,随着移动互联网时代的高速发展,手机改变了黄金时间和垃圾时间的简单区分。在传统观念里,生活中的零碎时间,诸如上下班的高峰时间、旅行候机、排队、餐厅等菜,甚至于上厕所的时间,通常被看做是无聊的垃圾时间。而“互联网+”思维下的企业管理,就能把这些垃圾时间变成工作的黄金时间。还是以北森 tita.com 为例,首先,员工可在手机上随时登陆 tita.com,在上面写周、月、季度、年度计划,员工所有的工作计划,老板用手机一看就一目了然,不但能时刻掌握每个员工的最新工作动态,办公还不受时间和地点的限制。其次,在手机 tita.com 平台上,老板可以一改以往的工作模式,改被动接收信息为主动获取信息。企业领导层可以隔级查看员工工作进度、调阅最新业务报表、监督计划执行情况、跟踪项目进展,整个项目过程都是可见可控的,全面提升企业的工作效率。这种新的企业管理模式,可以把所有的碎片时间都变成工作的黄金时间,无形中就提高了企业的市场竞争力。

专家表示,随着“互联网+”战略上升至国家层面,对于整个互联网行业,乃至中国经济社会的创新发展意义重大。而创新的层面绝不仅仅只停留于传统行业,即使在更高的层面,也同样需要“互联网+”思维来创新。作为企业管理者,同样需要将“互联网+”思维引入企业管理的实际应用中,这样才能实现企业管理模式的真正转型与变革。

李宁公司效仿耐克:靠社交、健康管理用户

■ 郭春洋

“哟,不错哦!今日打卡10公里,本月累计跑了150公里,目前排名第三,继续努力!”女白领小娜已经习惯每天早上上班前晨跑一段时间,并将运动 APP 记录的里程、心率、能量消耗等信息转发到朋友圈,接受大家的点赞。李宁本周宣布,近日与小米手环制造商华米科技达成战略协定,共同打造新一代智能跑鞋,首批产品将于第三季度推出,与小米运动移动端 APP 相连。国产一线运动品牌安踏、361o、匹克的年报相继公布,净利润均大幅增长,其中361o 同比增幅高达88.2%。东兴证券最新研报称,作为体育产业链一环,国内一线品牌享有估值提升预期。业内人士则认为,随着耐克宣布旗下跑步应用将支持更多其他品牌智能终端,国内外品牌将决战“朋友圈”、靠社交和健康管理圈用户。

决战朋友圈 运动品牌靠社交、健康管理用户

在长期清库存、经历一波波关店潮后,连续亏损的李宁也效仿耐克,选择了“运动+科技”之路。但与耐克的品牌效应和海量用户不同,缺乏“基础”的李宁必须先找到接触更多消费者的智能硬件入口,小米便成了极好的合作伙伴。这是内地体育和智慧硬件跨界合作的先例。

在国内一线品牌中,李宁算是喝到了

“头啖汤”,但面对国外品牌的强势发力,这场用户争夺战的序幕才刚刚拉开。超过阿迪达斯跃居美国第二大体育运动品牌的安德玛(Under Armour)今年2月初以5.6亿美元收购了美国 MyFitnessPal 和丹麦 Endomondo 这两款应用后,与全球1.2亿健身人士建立了数字联系。此外,它还宣布与 HTC 合作,进军可穿戴智能设备领域。龙头老大耐克也于近日宣布了与 Garmin、TomTom、Wahoo Fitness 以及 Netpulse 的全面合作。耐克的 APP 将支持更多品牌的智能终端设备,把运动表现分享到各社交平台。

苹果智能手表发布后,微博也同步上线“微博运动”,帮助用户实时记录与分享运动数据,微博也成为首批支持 Apple Watch 的应用。有消息称,“微博运动”也支持其他第三方的可穿戴硬件设备,并在与国内主流综艺节目以及大型马拉松赛事进行沟通,届时将有多位明星用户利用“微博运动”分享数据,主打社会化营销,号召粉丝共同向相关任务发起冲刺,这将让用户获得更多的参与感。而根据咕咚运动此前发布的《2014 中国跑步白皮书》的云数据库调查统计显示,广州跑者最“爱炫”,61.4%的人跑完后要把记录发到社交平台,跟群内朋友比个高低。

行情预测:国内一线品牌享有估值提升预期

除了亏损的李宁外,国产一线运动品

牌安踏、361o、匹克的年报相继公布,净利润均大幅增长,其中361o 同比增幅高达88.2%。东兴证券最新研报称,作为体育产业链一环,国内一线品牌享有估值提升预期。报告分析称,运动品牌关店潮去年总体告一段落,收入和净利润同比增速明显回升,直营店和经销商的线上折扣率均显著下降。其中,李宁经营表现已有亮点呈现,2014年7~11月,收入同比增长创2010年以来新高,今年二季度订货会数据已为连续5个季度同比增长,去年下半年起,同店销售转为正增长。在资产及现金流改善后,预计2015年有望实现盈余,2016年净利润恢复正常水平3.27亿元,对应PE12.34倍。

安踏年报显示,2014年度安踏营业收入约89.2亿元,按年同比上升22.5%;全年实现净利润约17亿元,同比上升29.3%,成为率先走出行业低谷的体育用品品牌。东兴证券的谭可认为,安踏相对于其他上市运动品牌来说,享受估值溢价,继续保持行业龙头地位。匹克则专注于篮球领域,以高性价比的篮球品类不断开拓海外市场。

特步赞助中国大学生五人制足球联赛、安踏前日推出特别版跑鞋,赞助草根明星连续100天跑100个马拉松,向冬奥会申办献礼、随着国内几大运动品牌去年业绩总体向好,有业内专家认为第二波增长即将到来,而最大的威胁仍是国际巨头的竞争。

马化腾对腾讯商业生态链的理解

马化腾最近常说一句话,“互联网最终会像蒸汽机、电力等工业化时代的产物一样,成为可以给所有行业应用的工具。”这句话暗含马化腾对腾讯商业生态链的理解:腾讯就像发电厂,微信和QQ可以成为连接一切的工具。腾讯正努力借助开放生态圈的力量将愿景落地。

记者:腾讯建立开放平台的过程中,你思考最多的问题是什么?观念上最大的改变是什么?

马化腾:三年来,腾讯在开放平台上的很多业务取得了初步成绩,比如创业者达到了500万,整个合作伙伴的估值也超过2000亿元。最近一年,我们有很大的变化,修身养性,回归本质。我们发现腾讯最擅长还是集中在通讯、社交大平台上,我们整个战略发生很大的变化。我们把搜索业务与搜狐合作,电商业务与京东合作,我们回归到最本质的就是做连接器。未来移动互联网的新生态,不可能只有几家可以包办一切,一定是开放共融的、很多合作伙伴参与的、分多层次的新生态。

记者:如果你今天在腾讯开放平台上开始创业,你会从什么领域切入?

马化腾:我们开放平台上成功的创业案例很多。我们现在有500万开发者围绕着腾讯开放平台进行应用的开发。现在平台上开发的应用总数已有240万款,应用类型很广泛,包括娱乐、生活、教育等方面。腾讯开放平台上的创业企业中,目前独立上市和正在上市流程的公司超过10家,被收购上市的公司超过10家。我们合作伙伴的总估值,已经超过2000亿元。

如今的中国创业格局有些改变,首先创业不局限于一线城市,目前腾讯开放平台的创业者不但有来自北上广深这样的一线城市,还有很多来自遍布全国的二线、三线城市。与此同时,创业项目也不局限在原来的搜索、社交网络、通讯、电商这几个传统的板块。

所以,对于年轻的创业者来说,移动互联网带来了丰富的创业机会,很多细分领域都是切入点,都是大有机会。腾讯也会继续把自己的互联网能力开放给创业者,帮助他们成功。

记者:你通过哪些方式理解年轻的消费者?你怎样管理年轻的员工?

马化腾:我们需要更多地与年轻人接触,倾听他们的声音,腾讯经营理念就是一切以用户的价值为依归,我们的很多产品现在的主要用户就是年轻人,所以我们一刻也不能忽视他们的意见,在腾讯内部,我们也鼓励年轻人敢想敢干。

记者:现在腾讯可能遇到的最大挑战是什么?

马化腾:互联网行业发展变化很快,时时有新的技术出来,所以,我们需要尽可能地在全球范围内了解最新的技术进展。另外,用户的需求也在不断变化,比如95后、00后用户的需求,我们需要去了解。如果跟不上,就会被波动。(魏平)



中国 IT 领袖峰会:传统行业与 IT 行业应完美融合

■ 马芳 卓泳 邓翔 叶丹

在3月22日开幕的2015中国(深圳)IT领袖峰会上,IT界“巨头”的一举一动、一言一行都备受关注。百度公司董事长兼首席执行官李彦宏称“风口论”“猪论”充满投机思维,不建议跟风做互联网、O2O等热点,更应该考虑自己喜欢什么、擅长什么、如何做成。腾讯公司董事局主席兼首席执行官马化腾则借机“打广告”,称腾讯将半条命交给了合作伙伴,挤向风口不是为了自己飞,而是在风口搭梯子或卖降落伞、望远镜,让合作伙伴可以飞得更高、更安全。

把半条命交给合作伙伴

22日上午,工业和信息化部副部长怀进鹏与李彦宏、马化腾、联想董事长兼首席执行官杨元庆同台就“未来——下一个风口在哪儿”展开对话。“我们这一代人整体来说很幸运,不用找风口。我从2000年回国到现在,这15年来时时都处在风口中,吹得我难受。”李彦宏表示,让自己焦虑的不是哪些可以做,而是哪些不做,这样才能真正聚焦,做好真正适合自己的东西。

有传言称,李彦宏曾表示“百度的命是掌握在自己手里的,腾讯的命一半掌握在自己



手里”。李彦宏现场“辟谣”说,自己也是第一次听到这种说法。马化腾则笑称:“现在我们真是半条命,把另外半条命给合作伙伴了,这样才会形成一种生态。”

“我们的心态是回归到自身最核心的平台,给所有的产业提供基本的零配件工具,让他们在和移动互联网结合的大浪潮上更方便,可以飞得更高,也飞得更安全。”马化腾借机“打广告”说,很多人看到风口都往风口挤,在排队上,腾讯往那挤不是想在风口上起飞,而是给风口搭梯子或卖降落伞、望远

镜,防止大家上去下不来。马化腾认为,互联网与所有行业的结合是一个非常大的风口。

杨元庆则表示,联想不是往风口去钻,要做的事情是好好地练好自己的翅膀,等到风来了,能够展翅高飞。他指出,现在互联网已经进入新阶段,即人人互联网、物物互联网、业业互联网,联想的理想是提供一个前端连接客户、后端连接应用开发者的平台。

IT 行业正走向 DT 时代

几乎出席了历届 IT 领袖峰会的马云 22 日未能到场,他通过视频在峰会上“发言”,指出 IT 行业正在走向 DT 时代(DT 即 Data Technology,数据技术),二者区别在于 IT 以我为中心,DT 以别人为中心,DT 越来越讲究开放、透明,认为 IT 领袖峰会未来更应称为 DT 领袖峰会。

“我相信未来的 20 年,那些互联网公司如果不能和传统行业进行完美结合,那些互联网公司将会活得很好,同样那些传统企业假设不和互联网技术、思想进行融合,这些传统行业、企业也活不久。”马云说,未来 DT 时代最大的机遇、最大的挑战就是把互联网经济做起来,也就是把传统行业和 IT 行业进行完美结合、融合。

在 22 日的中国(深圳)IT 领袖峰会上,组委会发布了经过 IT 领袖讨论筛选后的《中国 IT 领袖 2015 产业八大预测》。这八大产业预测分别是:第一,“互联网+”将促使产业互联网蓬勃发展;第二,企业级的移动互联网应用将呈现爆发趋势;第三,创业型互联网金融企业将快速增长;第四,可穿戴设备将会使智能终端向分散化方向发展,后台数据应用是成败关键;第五,网络安全将产生新的商业机会;第六,飞行器导致多维网络结构催生全新应用;第七,移动终端语音图像输入方式;第八,基因产业与人工智能的结合。