

2 大趋势 Major Trends

互联网+就是用核弹去推羽毛

揭秘不得不说的6大商业模式

■陈江铃 报道

在传统生态里,商业模式是固定的,而管理模式、生产模式、营销模式是变化的。如今,在“互联网+”企业里,最核心的就是商业模式的互联网化,即利用互联网精神(平等、开放、协作、分享)来颠覆和重构整个商业价值链。目前来看主要分为六种商业模式。

工具+社群+商业模式

“互联网+”商业模式之一

互联网的发展,使信息交流越来越便捷,志同道合的人更容易聚在一起,形成社群。同时互联网将散落在各地的星星点点的分散需求聚拢在一个平台上,形成新的共同的需求,并形成了规模,解决了重聚的价值。社群和平台,成为商业的一个新的进化法则。

如今,互联网正在催熟新的商业模式即“工具+社群+超级APP”的混合模式。比如微信最开始就是一个社交工具,先是通过各自工具属性/社交属性/价值内容的核心功能过滤到海量的目标用户,加入了朋友圈点赞与评论等社区功能,继而添加了微信支付、精选商品、电影票、手机话费充值等商业功能。

91金融创始人、CEO许泽玮说到,所有的商业模式都在移动化,工具如同一道锋利的刀锋,它能够满足用户的痛点需求,用来做流量的入口,但它无法有效沉淀粉丝用户。2015年,91金融将全面布局移动端,发布91金融APP,用来沉淀流量;社群是社交属性,商业是交易属性,用APP变现流量价值。三者看上去是三张皮,但内在融合的逻辑是一体化的。

长尾型商业模式

“互联网+”商业模式之二

长尾概念由克里斯·安德森提出,这个概念描述了媒体行业从面向大量用户销售少数拳头产品,到销售庞大数量的利基产品的转变,虽然每种利基产品相对而言只产生小额销售量。但利基产品销售总额可以与传统面向大量用户销售少数拳头产品的销售模式媲美。通过C2B实现大规模个性化定制,核心是“多款少量”。

91金融联合创始人吴文雄解释到,在长尾型商业模式里,绝不是传统的购买关键词模式。在互联网金融领域,传统金融搜索模式是违背长尾模式的,将繁如牛毛的金融产品呈现给消费者是一种不负责任的行为,是自取其辱。长远来看,从信息撮合到交易撮合是

“当今企业之间的竞争,不是产品之间的竞争,而是商业模式之间的竞争”
——现代管理学之父 彼得·德鲁克



趋势,互联网+下,一定是“用户需要什么就生产什么”而不是“生产什么就卖什么”。

跨界商业模式

“互联网+”商业模式之三

互联网预言帝凯文·凯利说过,不管你们是做哪个行业的,真正对你们构成最大威胁的对手一定不是现在行业内的对手,而是那些行业之外你看不到的竞争对手。跨界这种模式,是在给看得见的对手造成压力,给看不见的对手提高门槛。雕爷不仅做了牛腩,还做了烤串,还进军了美甲;小米做了手机,做了电视,做了农业,还要做汽车、智能家居。什么是互联网的本质?91金融许泽玮说到,互联网实质上就是利用高效率来整合低效率,对传统产业核心要素的再分配,也是生产关系的重构,并以此来提升整体系统效率。其他行业都讲颠覆,在互联网金融领域,我们不讲颠覆。我们通过减少中间环节,减少所有渠道不必要的损耗,小米砍掉了分销商,我们解决了抵达用户最后一公里问题。

腾讯CEO马化腾在企业内部讲话时说:“互联网在跨界进入其他领域的时候,思考的都是如何才能将原来传统行业链条的利益分配模式打破,把原来获取利益最多的一方干掉,这样才能重新洗牌。”这种想法是有先天缺陷的,传统的想法是大鱼吃小鱼,在互联网下只有快鱼吃掉慢鱼。唯快不破下,互联网公司站在服务实体经济上,才能走得很远。

免费商业模式

“互联网+”商业模式之四

“互联网+”时代是一个“信息过剩”的时

代,也是一个“注意力稀缺”的时代,怎样在“无限的信息中”获取“有限的注意力”,便成为“互联网+”时代的核心命题。注意力稀缺导致众多互联网创业者们开始想尽办法去争夺注意力资源,而互联网产品最重要的就是流量,有了流量才能够以此为基础构建自己的商业模式,所以说互联网经济就是以吸引大众注意力为基础,去创造价值,然后转化成赢利。

在互联网+下,免费的意思不是一分钱不挣,而是对用户最便宜。2015年,91金融正式推出股票配资平台——91股神。通过互联网的手段,91股神成为业界第一家打通恒生电子的系统的股票配资平台。在91股神里,只有2000元起配的零门槛,以及0-1.6%的利息,其他费用一切全免。为了安全和高收益,最高只选择了5倍杠杆。

如果有一种商业模式既可以统摄未来的市场,也可以挤垮当前的市场,那就是免费的模式。信息时代的精神领袖克里斯·安德森在《免费:商业的未来》中归纳基于核心服务完全免费的商业模式:一是直接交叉补贴,二是第三方市场,三是免费加收费,四是纯免费。

O2O商业模式

“互联网+”商业模式之五

2012年,腾讯CEO马化腾在互联网大会上的演讲中提到,移动互联网的地理位置信息带来了一个崭新的机遇,这个机遇就是O2O,二维码是线上和线下的关键入口,将后端蕴藏的丰富资源带到前端。2014年,百度CEO李彦宏在百度联盟峰会上表示,传统PC互联网商业模式在移动互联网时代面临挑战,用户数量不决定一切。

台与销售平台的91金融超市。目前,91金融超市已成为中国最大的互联网金融产品销售与导购平台,产品品类涵盖理财、贷款、保险等多个领域,提供包括OFC、91钱包app等在内的私人定制式专属服务。91金融超市通过数据挖掘技术对用户信息进行细分,再进行整合式的信息撮合,提供有针对性金融产品和服务的交叉销售,不仅提高了金融服务和需求匹配对接的精准度,同时也提高了用户的满意度和忠诚度。”

91金融超市能够荣获“创新产品与应用奖”,是对91金融创新成果的肯定。而能够取得这样的成绩,和91金融的正确定位分不开。一直以来,91金融一直秉承“只改进,不颠覆”的大方向不动摇。吴文雄分析说,“互联网金融的本质是金融,彻底地颠覆金融的想法是不现实的,只能在整个互联网金融监管大框架下做局部微创新;局部创新的重要方向是产品方向,而91金融是由渠道方向逐渐向产品方向发展”。

善,于2015年3月1日开始正式实施。公司成立了安全生产管理领导小组、质量管理领导小组及现场管理领导小组。4个分管领导和2个现场管理领导小组成员,每月必须下基层,去发现各个工作环节中存在的实际问题。4个分管领导和2个现场管理领导小组成员共6人,每人每月必须针对各部门存在的问题,拿出改进意见,向部门负责人下发不少于10份工作纠正通知书;部门负责人接到工作纠正通知书后,拟出相应的整改措施。公司办公室负责人从中发挥桥梁和纽带作用,反馈意见,让双方签字确认,并监督整改过程。此外,部门负责人不限份数可向各个管理领导小组负责人和分管

领导发出工作纠正通知书,请求解决工作中存在的自身不能解决的实际问题。每月公司办公室作好工作纠正通知书发出的数量和解决问题的情况统计工作,月底汇总结果,上报董事长和总经理。以此考核中层以上干部绩效,确定当月干部绩效工资发放额度。工作纠正通知书的全年统计结果,将作为中层以上干部年终奖的评判依据,确定年终奖的发放额度。

以工作纠正通知书管理企业,把对工作的口头安排转化成文字依据,分管领导实施监督,杜绝了干部话后忘话,遇事推诿的现象,提高了企业管理效益。

O2O是Online To Offline的英文简称。O2O狭义来理解就是线上交易、线下体验消费的商务模式,主要包括两种场景:一是线上到线下,用户在线上购买或预订服务,再到线下商户实地享受服务,目前这种类型比较多;二是线下到线上,用户通过线下实体店体验并选好商品,然后通过线上下单来购买商品。

2014年,91金融正式开启O2O战略,一个是跟海通证券合作的线下体验店,将互联网思维与传统产业相融合,实现线上线下、虚实之间的深度融合。一个是直营线下体验店,核心是基于平等、开放、互动、迭代、共享等互联网思维,不在线下交易,所有交易都是在线上完成,把两个渠道的价值和优势无缝对接起来,让顾客觉得每个渠道都有价值。

平台商业模式

“互联网+”商业模式之六

互联网的世界,平台制胜。平台型商业模式的核心是打造足够大的平台,产品更为多元化和多样化,更加重视用户体验和产品的闭环设计。

海尔集团CEO张瑞敏对平台型企业的理解就是利用互联网平台,企业可以放大,原因有:第一,这个平台是开放的,可以整合全球的各种资源;第二,这个平台可以让所有的用户参与进来,实现企业和用户之间的零距离。在互联网时代,用户的需求变化越来越快,越来越难以捉摸,单靠企业自身所拥有的资源、人才和能力很难快速满足用户的个性化需求,这就要求打开企业的边界,建立一个更大的商业生态网络来满足用户的个性化需求。通过平台以最快的速度汇聚资源,满足用户多元化的个性化需求。所以平台模式的精髓,在于打造一个多方共赢互利的生态圈。

91金融许泽玮对平台有着另一层理解,对于传统企业而言,不要轻易尝试做平台,而是应该集中自己的优势资源,发现自身产品或服务的独特性,瞄准精准的目标用户。互联网企业,一定要做平台,做生态。先找到一个点,然后发掘出用户的痛点,设计好针对用户痛点的极致产品,围绕产品打造核心用户群。

当传统企业背着沉重的壳像蜗牛一样前进时,互联网企业面对商业模式还需要取舍。比如在美元和人民币之间,许泽玮拒绝了比尔·盖茨的投资,为的是能在A股上市。另一方面,创业如战场,想要靠商业模式在竞争中立足的话,还要做到“苟且偷生,秒秒新,又秒新”,甚至用核弹去推羽毛。一个合格的创业者,就是要在战争中去学习战争,准备战争。

进入2015年,91金融已多次夺得行业大奖,包括“2014互联网金融最佳责任品牌”、“2014年十佳新锐创业企业”、“年度创新平台奖”等大奖。在此次峰会上,“互联网+”是被重点提及的话题,备受行业人士关注。吴文雄认为,“互联网+”的提出将开启中国第四次工业革命,势必席卷整个经济领域大部分产业。为此,91金融迎合行业趋势,在“互联网+”的基础上提出了“91金融+”的战略思路,以期更好地服务实体经济,发展普惠金融。

在“91金融+”的思路指导下,91金融目前已经构建了完整业务生态体系。91金融生态体系包括91金融超市、打通资产证券化市场的互联网直接理财平台91旺财、面向中小企业理财服务的91增值宝、面向证券市场的股票配资平台91股神,以及面向金融从业者的专属信息平台91金融圈为五大业务支撑点,形成了多元化产品、多层次服务的立体生态。

现在,每年的献血活动已成为T100一种常规的企业文化,T100多名员工手持的献血证已有6-8年时间,其间发生了很多感人的故事。T100坚持十年献血、坚持传递正能量的公益理念培养出了一批批有爱心的员工,感人故事受到番禺电视台、番禺日报、服装行业领域各行业媒体的广泛关注和报道。今年,广州电视台G4节目组也特意来到T100,对多年来多次参加献血的员工和公司领导进行了采访。

4月28日,T100创始人李长伦先生将受邀参加在北京国家游泳中心(水立方)举行的“第十二届(2015)中国慈善榜样颁奖盛典”活动,接受国家的表彰。

“中国四川志愿者节水护水志愿服务行动”启动

4月28日下午,由四川省环境和资源综合利用协会主办,三圣街道办事处协办的“中国四川志愿者节水护水志愿服务行动”启动仪式在三圣街道综合文化活动中心举行。四川省环境和资源综合利用协会志愿者队,三圣街道办志愿者队,麓山国际光华学校的师生共同参与了本次活动。

启动仪式上,协会秘书长谢敏女士首先发出了“节水护水”的行动倡议,动员社会公众做一名节水护水的倡导者、维护者、践行者。志愿者代表李莉女士也表示要从我做起,动员家人和朋友从现在开始节水护水。特邀嘉宾西南交通大学博士生导师杨顺生教授做了《水资源的经济社会政治和生态学考量》讲座,引起全体志愿者的共鸣。

启动仪式拉开了“中国四川志愿者节水护水志愿服务行动”系列公益活动的帷幕。接下来四川省环境和资源综合利用协会将深入开展水安全知识普及、节水护水理念宣传、水生态修复实践、水环境社会调查等活动,面向全川发起“人人节水志愿先行”的倡议,开展公益系列活动,大力推进节水型社会建设。(张幸)

中铁五局路桥公司贵州片区举办“营改增”专题培训会

4月28日,中铁五局路桥公司贵州片区“营改增”专题培训在贵州省清镇市体育训练基地举行,来自该公司贵州片区相关负责人、各项目经理,项目财务、物资、合同等部门主管200余人参加了培训。

自国家推行“营改增”税收改革试点以来,中铁五局路桥公司积极响应,先后组织了机关本部、西北片区、华南片区、西南片区等28场专题培训学习,就相关税收改革政策进行宣贯,使公司尽快适应新的税收政策,实现可持续性发展。

本次培训邀请了中南财大财政税务专业学者对“营改增”政策、税务风险、纳税计算、会计规定,以及“营改增”对企业造成的影响和应对措施等进行了详细讲解,对项目成本控制、物资集采、物流派送,劳务队伍录用等增值税发票开具进行了逐一指导,为公司下一步正式运作“营改增”工作奠定了坚实的基础。(金山轮 陈怡)

T100无偿献血十年

4月27日,广州市缔造亿百儿童用品有限公司获得了番禺中心血站颁发的“十年献血、T100善行天下”的锦旗,公司总部所在的番禺沙涌村居委会也授予T100无偿献血公益企业“的荣誉称号。这是广州市缔造亿百儿童用品有限公司坚持开展全员献血活动的第十年,全体员工累计献血量超过30万毫升。中国高端亲子童装品牌T100是中国服装行业领域献血最多的企业。

4月27日当天,在广州市番禺中心血站的支持下,T100亲子童装第十届全员献血节活动在总部如期开展,员工积极参与。

在此之前,T100创始人李长伦先生特意抽出时间,专门到各个办公区域开展献血动员,并进行专题讲座,普及健康、养生知识。活动当天,曾经做过外科医生的李长伦先生表示:一开始,献血活动只是出于责任感,后来,逐渐得到全体员工的积极响应和支持,于是,一坚持就是十年。他希望通过公益行为为大家都能坚持下去。

现在,每年的献血活动已成为T100一种常规的企业文化,T100多名员工手持的献血证已有6-8年时间,其间发生了很多感人的故事。T100坚持十年献血、坚持传递正能量的公益理念培养出了一批批有爱心的员工,感人故事受到番禺电视台、番禺日报、服装行业领域各行业媒体的广泛关注和报道。今年,广州电视台G4节目组也特意来到T100,对多年来多次参加献血的员工和公司领导进行了采访。

4月28日,T100创始人李长伦先生将受邀参加在北京国家游泳中心(水立方)举行的“第十二届(2015)中国慈善榜样颁奖盛典”活动,接受国家的表彰。

(改改)

第三届电子信息博览会“CITE 创新之夜”活动举行

91金融超市荣获“创新产品与应用奖”



■江铃 报道

4月9日,由中国电子器材总公司、中国

电子报社、深圳市平板行业协会联合主办的第三届中国电子信息博览会“CITE 创新之夜”活动在深圳会展中心隆重举行。会上揭晓了“CITE2015 创新产品与应用奖”获奖名单,中国最大的互联网金融服务平台91金融旗下的91金融超市凭借整合式的信息撮合和服务交易平台、极具创新的模式等优势,荣获“创新产品与应用奖”。

在这次万众瞩目的盛典上,中国工程院院士李德毅,工业和信息化部办公厅副主任陶少华,电子信息司司长刁石京,巡视员胡燕,软件服务业司巡视员李颖,国家知识产权局保护协调司副司长张志成,深圳市人民政府副秘书长高国辉,深圳市科技创新委员会主任陆健,深圳市经济贸易和信息化委员会副主任彭新洲等多位高层领导出席了本次峰会。

91金融联合创始人吴文雄代表公司参加此次大会并领取奖杯。91金融联合创始人吴文雄在发表获奖感言时表示:“公司在2011年就推出了定位在线金融产品导购平

其淡水鱼糜产品荣获第十一届中国国际农产品交易会金奖,淡水鱼糜系列制品洪湖鱼丸、洪湖鱼糕、洪湖鱼肉肠荣获第十六届中国食品博览会金奖。该公司自建立以来,狠抓企业内部管理,不断探索管理,向管理要效益。经过10多年探索发展,相继出台了公司“四个三”指导思想,即三个提高、三个完善、三个满足、三个用心;“四化”改革工作目标,即即能职责明确化、业务流程规范化、规章制度时效化、激励机制可量化。靠“四个三”指导思想治理公司,在治理公司过程中,根据公司存在的实际问题,2013年初,胡勤斌就提出了以工作纠正通知书管理企业的思路,经过两年探索和完

善,于2015年3月1日开始正式实施。公司成立了安全生产管理领导小组、质量管理领导小组及现场管理领导小组。4个分管领导和2个现场管理领导小组成员,每月必须下基层,去发现各个工作环节中存在的实际问题。4个分管领导和2个现场管理领导小组成员共6人,每人每月必须针对各部门存在的问题,拿出改进意见,向部门负责人下发不少于10份工作纠正通知书;部门负责人接到工作纠正通知书后,拟出相应的整改措施。公司办公室负责人从中发挥桥梁和纽带作用,反馈意见,让双方签字确认,并监督整改过程。此外,部门负责人不限份数可向各个管理领导小组负责人和分管

洪湖井力公司工作纠正通知书提高管理效益

今年,洪湖井力公司为了加强企业内部管理,董事长胡勤斌创新企业管理思路,再次提出了以工作纠正通知书管理企业,并将这项改革举措在全公司付诸实施,取得了显著成效。从3月1日开始实施工作纠正通知书管理企业,到目前为止,以工作纠正通知书方式解决了公司各部门存在的135个实际问题。

洪湖井力公司是一家水产食品加工企业,地处国家级湿地自然保护区湖北洪湖。洪湖市享有“中国水产第一市”的美誉。该公司利用洪湖水产资源丰富的优势,年收购、生产、精深加工淡水鱼4.5万多吨,现已发展成为国内最大的淡水鱼糜生产基地。

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话: 028-68807888