

---

# 《互联网思维》

## 【课程背景】

互联网时代，不论国家、企业还是个人的生存环境或成功规则已经发生了急剧的变革。互联网向当年的电蒸汽机发明一样，改变了很多商业上的游戏规则。了解互联网商业，它给自己企业带来的冲击是什么？它给自己企业带来的机遇是什么？如何利用互联网为自己的企业发展做贡献，是今天每一位企业家必须面对的挑战。

李建华老师在 1994 年成功的建设了中国互联网，实现了中国互联网与国际互联网的连通。从 1995 年开始研究电子商务实践。作为惠普公司资深电子商务专家，为中国的金融行业，电信行业等等多个行业做互联网商业的咨询与服务。

李建华老师在这 19 年里，一直跟踪研究国内外互联网商业模式。希望这些研究成果对各个企业家在互联网观念与思维方面提供帮助。

## 【课程意义】

李师根据世界 500 强企业管理的成功经验，提供全面的解决方案，最终实现企业可持续发展。

## 【课程收益】

1. 了解互联网发展情况
2. 识别企业在竞争环境中的竞争优势
3. 了解互联网思维
4. 了解传统企业互联网转型如何实操
5. 提高分析企业运营环境、选择核心业务并营造竞争优势的能力

## 【课程大纲】

### 第一部分：新经济时代对我们的影响

经济动荡不安

消费习惯巨变

对手超越视线

企业增速放缓

---

传播突围困难

创新势在必行

“互联网+”概念，正是指利用互联网的技术、工具、应用，将传统行业，升级创造新的业态。

互联网转型需要具备的理念叫互联网思维，互联网转型需要采取的行动叫互联网+。

简而言之，怎么想叫互联网思维，怎么干叫互联网+。

视频-互联网时代

「互联网转型」就是传统企业和互联网的深度融合，

「互联网思维」就是深度融合所要具备的思维方式，

「互联网+」则是深度融合所要采取的行动。

## 第二部分：互联网思维

互联网思维定义：

互联网时代的思维方式

诺基亚不是被智能手机打败的，它是被客户淘汰的-但诺基亚的管理层并不理解这一点。

当诺基亚现任 CEO 约玛·奥利拉在记着招待会上公布同意微软收购时最后说了一句话：我们并没有做错什么，但不知为什么，我们输了。说完，连同他在内的几十名诺基亚高管不禁落泪。说到这里，一种莫名的悲凉油然而生。

互联网思维的内涵之一，就是企业由过去的老板、管理层做主，在逐步向由顾客和员工做主的方向转变。

案例分享

互联网思维的内涵之二，开放

案例一万维网

案例二海尔

海尔将决策权、分配权、用人权彻底让渡。

互联网思维的内涵之三，平等 尊重

---

案例

网络是没有中心的，也就是去中心化的。

网络的结构是一种平等结构。

马化腾不是马总，而是直呼其英文名 pony

李彦宏不是李总而是 robin

称呼的改变只是表现，背后人与人的关系变得更加平等，才是本质。

### 第三部分：互联网时代管理思维

用户思维

互联网不是关键，走到客户端才是关键。

今天规模不再是最重要的，重要的是让顾客感知你的价值

如果不从原有的规模增长方式转变为新的商业模式，企业是会被淘汰的。

用户思维，是指在价值链各个环节中都要“以用户为中心”去考虑问题。

案例-超越客户期待

作为公司，必须从整个价值链的各个环节，建立起“以用户为中心”的企业文化，只有深度理解用户才能生存。没有认同，就没有合同。

案例-客户体验

简约思维

互联网时代，企业的组织和人力资源管理究竟有哪些变化

小米和腾讯：组织扁平化、管理极简

华为：缩小经营单位，打“班长的战争”

阿里巴巴：人力资本合伙人制度

极致思维

专注精品，消费者越是个性化细分的时候，越需要聚焦

---

聚焦精品，才能赢得粉丝。

## 案例分享

第一，“需求要抓得准”(痛点，痒点或兴奋点);

第二，“自己要逼得狠”(做到自己能力的极限);

第三，“管理要盯得紧”(得产品经理得天下)。

## 迭代思维变革实操

### 小处着眼，微创新

从细微的用户需求入手，贴近用户心理，在用户参与和反馈中逐步改进。

## 案例

### 创新思维

#### 创造新的客户价值

世茂蔡雪梅：房地产在移动互联时代的价值核心是用户，行业关键词是“体验，体验，体验”

### 创新案例分享

#### 大数据思维

##### 数据资产成为核心竞争力

大数据不在大，而在于挖掘

##### 用大数据驱动运营管理

### 案例分享

#### 平台思维

互联网的平台思维就是开放、共享、共赢的思维

让企业成为员工的平台

### 案例介绍

#### 跨界思维

---

互联网和新科技的发展，很多产业的边界变得模糊

携“用户”以令诸侯

手握用户和数据资源，敢于跨界创新

案例

#### **第四部分：总结**

企业关键成功要素分析

案例分享-1

急于求成

赚快钱是当前社会中的一种病态存在

投资人的期望周期

传统企业的发展瓶颈，对立竿见影的效果充满期待，在瞬息万变的竞争环境中，这种期待就容易转变成急于求成。

案例

企业变革管理中需要注意的一些问题

企业要想转型，首先要解决老板的价值观问题

一个公司的价值观往往决定他们的市场价值

要想公司底线(即利润)好，你就得充分尊重底层的人。