

# 《数字化产业链》

## 构建以产业链为核心的数字化企业

主讲：白涛

### 【课程背景】

自马化腾先生在国内首先提出“产业互联网”以来，各行各业都在探索产业互联网模式的数字化转型。其中面向终端消费者的服务行业具有先发优势，取得了不错的进展，如贝壳、携程等。传统企业受困于与终端用户“距离”较远，所以未能享受到第一波产业互联网带来的红利。随着数字化转型的不断深入，越来越多的传统企业开始关注如何借助数字化转型，逐渐摆脱传统企业经营方式，转向面向上下游协作、整合产业链资源的数字化企业。

由于各行业的差异，传统企业在接触产业互联网时，往往无法分清楚哪些方式能够在特定产业构建成功的互联平台，并通过平台与上下游进行业务协作。此外，相较于传统的数字化平台建设，成功的产业互联网平台与之有较大差异，不理解平台业务模式会带来巨大的项目风险。

产业互联网是一个综合性的工程，涉及平台业务模式、一体化供应链、大宗交易、消费者链接、供应链金融等能力建设，本课程将会从2个主要方面协助企业进行产业互联网的规划。第一个方面是厘清产业互联网所遵循的底层逻辑——平台模式，并在此基础上进行产业互联网的战略规划；第二个方面是如何构建产业互联网平台，涉及采购、金融、物流、销售等多个环节的场景化数字服务方案。最终的产业互联网平台是一个多个业务场景模块组成的有机整体，最大化提升产业链的效率，为传统企业提供重塑产业链的机会。

### 【课程收益】

- **在整体思维上**，将平台模式与产业数字化进行结合，为传统企业提供产业互联网战略方法论与最佳实践，协助企业家找出重构产业链的切入点。
- **在操盘步骤上**，课程从规划、启动、运营、盈利模式设计等方案给出具体行动方案，最终目标是帮助企业实现业务落地，实现商业价值最大化。
- **在执行层面**，解析平台实现的4种关键工具：集中采购、平台销售、一体化供应链、大宗交易与融资，辅助介绍11种数字化工具，让企业更深入的进行平台业务创新。
- **在工具价值上**，为学员提供转型落地的具体表单工具、实现从全面规划到细节落地的平台创新业务。

**【课程特色】**内容从理论到策略落地全链路，有具体的工具用于现场模拟演练，可迅速掌握知识。

**【课程对象】**董事长、总经理、副总经理、总裁助理、CIO/CTO、COO/运营副总、财务副总、销售副总

**【课程时间】**1-2天（6小时/天）

### 【课程大纲】

## 一、产业互联网的底层逻辑是什么？

### 1. 理解数字化转型的本质

- 数字化转型的困境
- 传统增长模式与数字化增长模式
- 数字化企业的未来出路
- 产业数字化与产业互联网

案例 1：天虹商场的数字化转型

案例 2：华为的数字化转型

## 2. 构建产业互联网的底层逻辑

- 产业互联网的定义与当前发展状况
- 产业互联网与消费互联网
- 产业互联网与工业互联网
- 企业数字化与产业互联网
- 中国产业互联网的发展：从数字化到平台化

案例：通过贝壳找房，理解产业互联网

案例：通过欧冶云商理解产业互联网

## 3. 以供应链思维驱动数字化转型

- 面向消费者的产业互联网平台（S2b2c）
- 2B 业务的产业互联网平台（大宗交易）

案例：通过尚品宅配理解面向消费者的平台场景

案例：通过中储京科理解面向大 B 客户的平台场景

## 二、如何规划平台级业务？

### 1. 理解平台模式的本质

- 平台的类型
- 平台经济
- 平台的相关理论
- 平台的元素
- 平台生态系统

案例：传统产业的组织平台化企业（华为、海尔、平安、万科、永辉）

### 2. 启动平台战略规划

- 平台的范式转化
- 平台选择与定位
- 平台模式下的第二条曲线

- 设计多平台业务体系
- 传统企业的互联网模式
- 生态位与生态型企业
- 中台与平台模式
- 构建平台型组织

案例：工业领域的案例（徐工、西飞、航天科工 INDICS、三一重工）

### 3. 规划产业平台

- 平台战略的组合
- 平台商业模式画布
- 5个关键问题的自我评估
- 如何构建平台生态圈
- 导入产品而非设计新的服务
- 平台业务的边际成本
- 平台补贴设计
- 平台的盈利模式

演练：找到和评估平台模式的最佳切入点

案例：创新性破坏者的组织平台化（小米、韩都衣舍、尚品宅配）

## 三、如何实现产业互联网平台？

### 1. 掌握产业互联网平台的4个基本业务模块

- 集中采购
- 平台销售
- 物流仓储基础设施
- 大宗交易与融资

### 2. 产业互联网平台的基础能力构成

- 构建步骤1：建平台能力
- 构建步骤2：变经营模式
- 构建步骤3：拓渠道市场

### 3. 产业互联网平台的盈利模式

- 大宗交易的盈利模式
- S2b2c的盈利模式
- 制造业盈利模式

### 4. 平台的启动与运营

- 平台的启动方式

- 平台的收费策略
- 如何导入现有资源
- 提高用户的粘性
- 指标体系设计

演练：设计平台冷启动策略

案例：构建典型的产业互联网平台

演练：使用数字化转型模式矩阵拆解产业互联网业务模块

演练：使用数字化转型商业模式画布梳理产业互联网平台

#### 四、如何进行产业互联网业务创新？

##### 1. 围绕核心资源进行创新

- 智慧供应链优化方向与收益分析
- 智慧物流的 5 种运作模式

##### 2. 围绕关键业务进行创新

- 数字化采购的运作模式、业务价值、运作场景及相关系统能力
- 动产融资之存货质押业务价值
- 供应链金融的主要运作模式

##### 3. 围绕业务渠道进行创新

- 主流 B2B 模式比较与业务价值分析
- B2C 模式分析、转型路径、必备能力及收益分析
- S2B2C 模式及业务价值
- 大宗商品交易的两种模式解读

##### 4. 围绕客户进行创新

- C2M 的发展和三种主要模式类型
- 数字化营销模式、理论及价值分析

案例：京东金融服务创新、中储京科大宗物流、安利的智慧供应链、尚品宅配的终端定制业务、国联股份的 B2B 平台、传统车企的数字营销、航空工业集成供应链、煤炭企业的产业互联网