



**编者按** 翻开各类杂志和报纸,关于“互联网+”的报道几乎是铺天盖地。到底什么是互联网+?有人这么理解,第一,“互联网+”已经是国策,其落实与执行将有相关部门参与及推动;第二,“互联网+”是方法论,以后社会各界都要用这个方法论来指导千万中国企业的转型及升级;第三,“互联网+”具有极强的使命感,是必须执行与推行的。

### 图解“互联网+”

**互联网思维+**

生态思维、平台思维、免费思维、跨界思维、.....

典型七字诀,“专注、极致、口碑、快”

---

**互联网渠道+**

传统集市	+	互联网	→	淘宝
传统红娘	+	互联网	→	世纪佳缘
传统交通	+	互联网	→	快的 滴滴
传统金融	+	互联网	→	P2P

---

**互联网平台生态+**

大平台 + 垂直与细分平台

电商平台、物流平台、社交平台、广告平台等 + 美妆、生鲜、酒类、鞋类等

这些平台后来越做越大,并且开始跨界发展,譬如社交平台会做游戏、电商及硬件等,电商平台也会做文学、电影及体育等。通过与其他商家合作及收购、并购,形成由共同的价值链组成,与自然生态类似的互联网生态。

---

**万物互联+**

商业、物、人、事

大一统

## 什么是“互联网+”?

“互联网+”是互联网融合传统商业并且将其改造成具备互联网属性的新商业模式的一个过程。几十年来,“互联网+”已经改造及影响了多个行业,由政府牵头立这个项目并推广、督促社会各界执行,是在将来能够改善民生的事,符合可持续发展战略的大方针。

### “互联网+”的几层含义

**互联网思维+**  
互联网思维就如餐饮企业的标准化流程,其特点是可以快速复制。对传统企业来说,要先了解互联网思维,然后再结合实际情况探索出新的商业模式。

**互联网渠道+**

“互联网+”的商业模式之所以能成功,是因为互联网在商业创造了一个新的营销及供应的渠道,有了这个渠道所有的交易都不成问题。

**互联网平台(生态)+**  
融合社交、物流、营销等的工具,为买卖双方提供最大化的服务。

**万物互联+**  
“互联网+”被提出来,也正是因为将来会是万物互联的时代,在那个时代,整个社会都是一个“大一统”的状态。

**应该怎么理解“+”**  
互联网与传统企业之间的所有部分都包含在这个“+”之中,这个

“+”既是政策连接,也是技术连接,还是人才连接,更是服务连接,最终实现互联网企业与传统企业的对接与匹配,从而帮助完成两者相互融合的历史使命。

传统企业融合“互联网+”,一方面可以自己做平台或生态,另一方面在早期也可以加入某个平台或生态,做那些平台不愿做或者不想做的,从而通过平台及生态战略来实现企业的初步转型。平台一方会为企业提供足够多的帮助与支持,将来很有可能是传统企业转型的必经之路。大部分企业会选择两条腿走路,一条是平台及生态入驻,另一条则是企业自身的探索,这样可以回避转型不成功的风险。

## 转型升级 案例

### 不断崛起的淘汽档口到底隐藏着什么秘密

近些年,电商如雨后春笋般出现,在汽车零部件厂商眼中,电商如同救命稻草,将创新的营销模式注入垂死挣扎的传统策略中,迸发出了新的动力。然而,有相当一部分由于缺少自己独特的定位和合理的顶层设计,仅仅靠模仿成功的电商的运营模式而失败。

打铁还须自身硬,例如近些年突然崛起的电商——淘汽档口,一开始并没有大张旗鼓地进行宣传和扩张,而是脚踏实地地进行调研,并根据市场环境有针对性的研发自己专属的业务线和产品线,也许正是看到了整个行业存在的一些缺陷,淘汽档口立足诚信,以一年签约10万家商户的速度,成为了业内的生力军。这一切究竟是怎么实现的?

#### 【业务创新 抛弃传统模式】

淘汽档口诞生于2013年11月,淘汽档口在成立伊始就积极布局APP客户端,利用移动互联网技术对汽车配件数据库、车型适配、采购下单、物流配送等一系列流程进行整体升级,为客户打造“零库存”、“零资金”、“零等待”的全新汽配采购体系。

2015年2月2日,淘汽档口宣布正式启动全新服务品牌——“淘汽云修”,新品牌的诞生,标志着淘汽档口从原有的单一B2B业态,全面转型为LBS(Local Business Service)型O2O电商结构。

淘汽云修其实是通过标准化系统,建立一套完整的非4S连锁维修体系,它的核心价值是借助移动互联网、大数据等手段,为汽修企业提供包括配件供应、设备采购、新店开业、客户引流、运营管理、品牌推广、人员培训等多层面全方位解决方案,使传统汽修企业能够实现数据化高效运营,建立新时期下的全新竞争优势。

同时,在传统的连锁汽修基础上,淘汽云修创新提出了“先行赔付”,以及差评扣保证金理赔的服务。为杜绝业内常见的变相收费等不良作风,淘汽云修旗下所有服务将明码实价,打造真正属于用户的“透明车间”,养车修车标准流程公开可查。维修人员全部刷卡上工,实时上网跟踪,用户可通过电脑或手机查看进度,以及观看维修直播或回看维修养护实况。在完成维修后,车主可以给予好、中、差评

的反馈,让连锁店第一时间收到服务反馈。

#### 【童叟无欺 诚信为本】

阿里巴巴集团CEO马云曾公开表示:“假货的源头在线下而不是线上,网购能帮助消费者越来越聪明,帮助商家越来越诚信,打假不应该打网购、打淘宝,而要打其根本。”的确,找到假货的源头,才是解决假货的根本。

为杜绝假货,淘汽档口有一套完整成熟的自采体系,自采体系能够保证商品数量和品质符合用户需求,尽管从成本运营上来说,略高于客供体系及经销商集约型电商,但是它的优势是显而易见的,一方面整体的采购成本下降,直采模式减少了冗余的流通环节,最大程度降低了成本。另一方面,自采货源可以完全杜绝假冒伪劣产品,并在口碑及销售体系上给予电商品牌完整支持。

随着时代的发展,电商早已成为最重要的渠道之一,淘汽档口身为汽车后市场互联网的领先企业,值得我们深入探索。

