

深水区里,产业互联网如何一飞冲天?

用深水区来形容当下的互联网发展再合适不过了,所谓的深水区其实就是打最艰难的仗,啃最硬的骨头,过最苦的日子。相对于消费互联网时代的红利不断、资本充裕,当产业互联网的大幕徐徐开启,人们首先感受到的就是丝丝凉意。各种类型的“互联网+”模式的倒台自不必说,即使是处于头部的互联网平台同样在经历着越来越多的挑战,很多已经上市的互联网公司退市就是这种现象最为直接的体现。究竟为何?消费互联网时代落幕,产业互联网时代来临或许是根本原因所在。



虽然消费互联网和产业互联网仅仅只是两字之差,但是,他们的内在运行逻辑、商业模式、目标对象都是不同的。因此,那些用同样的逻辑思维来看待消费互联网和产业互联网的做法从本质上来讲是完全错误的。作为一种全新的物种,产业互联网与消费互联网相比其实有了很大的改观,因此,我们需要用新的视角来看待产业互联网,才能真正找到产业互联网的发展模式,而不是仅仅只是拷贝消费互联网这么简单。

很多产业互联网的玩家们会把“赋能”看成是参与的方式和手段,他们认为所谓的“赋能”其实产业互联网的全部。其实,所谓的“赋能”仅仅只是人们参与产业互联网的一个切入点而已,真正想要参与产业互联网,或许还有很多的工作需要我们去完成。当产业互联网时代的发展褪去表面那些与消费互联网相似的光环,或许才是真正考验它的时刻。而这样一个时刻,就在当下。

跳出消费互联网的牢笼,产业互联网正在进入深水区

看看各大平台逐渐沉寂的流量,看看各种以“新”为主要字眼的模式,看看各种新技术的不断涌现,我们就可以非常明显地感受到那个以流量和平台为主打的消费互联网时代的发展模式正在经历着一场嬗变。单纯地依靠收割流量,依靠资本输血的发展模式早就已经被证明无法持续,寻找新的发展模式才是突破原有天花板的关键所在。早期,依然在遵循着消费互联网时代发展模式的玩家们,开始越来越多地用新的方式来看待产业互联网,此刻的产业互联网才算是进入到了本就属于自己的发展轨道里。

产业互联网的驱动力开始真正地发挥作用。提及产业互联网

时代的驱动力,我们就不得不提及消费互联网时代的驱动力。在我看来,所谓的消费互联网时代的驱动力不在乎流量和资本两个方面,这两个方面的良性互动才推动了消费互联网时代的发展,各大互联网巨头的出现。流量的多寡是资本是否充裕的保障,而资本的充裕程度又决定了可以通过烧钱和补贴的方式获得多少的流量。可以说,流量和资本的相互作用才算是真正驱动力消费互联网时代的不断发展和进化。

同消费互联网时代的流量和资本不同,产业互联网的驱动力是新技术和新模式。可能有人会问,产业互联网时代的驱动力难道就不需要资本和流量了么?其实不是。产业互联网的确需要流量和资本,只是不再把流量和资本看成是发展命脉了而已。因此,从本质上来讲,产业互联网时代的真正驱动力并不是我们看到的流量和资本,而是其他。

在我看来,产业互联网的真正驱动力是新技术。因为所谓的产业互联网其实就是把产业看成是改造对象的发展模式,若想要改变产业本身,仅仅只是流量和资本是不够的,这种发展模式又会把产业互联网的发展带入到消费互联网的怪圈当中。产业互联网依然无法实现自我造血,仅仅只能用资本来输血。在资本退潮的大背景下,依然用资本输血的方式来维持发展,显然是不可持续的,所以,产业互联网时代要不断提升玩家们自我造血的能力。这个时候,我们就需要用新技术来改造传统行业甚至互联网行业,真正通过这些行业的自我造血能力来驱动产业互联网时代的发展。

产业互联网的玩家们正在开始

深度洗牌。对于产业互联网的片面理解,让很多人简单地认为仅仅只是需要搭建一个平台,创新一种模式,倾注一腔热情就可以继续在产业互联网时代掘金。其实,产业互联网早就已经不再是那个用平台和流量就可以掘金的存在了,也不再是那个人人都可以参与的存在了,所谓产业互联网的玩家们其实正在发生相当深刻的改变,洗牌无时无刻不在发生。

回想消费互联网时代,只要有一个逻辑清晰且通顺的商业模式就可以用它来获取流量和资本。进入到产业互联网时代,如此简单且直接的发展模式早就已经不再有效,取而代之的是需要深度赋能和深度改变才能奏效的发展模式。真正意义上的产业互联网玩家们需要“软硬件”搭配,需要深度介入,需要真正意义上的改变。所以,产业互联网的玩家们必然是一个拥有强大能力的存在,仅仅依靠一个平台已经难以再起到真正意义上的作用。

可以预见的是,真正可以参与到产业互联网的玩家们其实就是以头部的巨头为代表的玩家们,那些小型的玩家们将会在深水区被淘汰出局,那些具备强大的技术实力、那些拥有雄厚的资金实力、那些可以真正改变传统行业生产方式的玩家们才是真正意义上的参与者。因此,当产业互联网时代的发展开始进入到深水区,它的玩家们必然要经历一场深度洗牌。

产业互联网真正开始解决消费互联网的痛点和难题。产业互联网究竟为什么会出现在,其中一个很重要的原因在于消费互联网已经无法解决自身和外部行业的痛点和难题,而消费互联网无法解决的正是消费升级与供应落后之后之

不平衡的问题。经过前期的摸索和试验,人们已经认识到只有真正改变传统行业的生产和供应落后,才能解决供求不平衡的难题。

很多读者留言询问究竟什么才是传统行业的设计、生产和供应过程当中的痛点和难题。在我看来,在设计环节,传统的设计是设计师按照自己的想象以及企业老总们对于市场的主观判断做出的,这样的设计主观判断的成分较多,无法真实地反映用户的真实需求,因此,很多设计其实是不恰当的。在生产环节,传统行业的很多标准化和程式化的工作依然在以人力为主,在人力成本不断增高的时候,依然以人工为主体进行生产,对于企业来讲是一种压力,因此,我们需要用智能机器人来从事那些标准化和程式化的工作,从而给行业发展带来新动力。在供应过程中同样存在着问题,传统商品的供应是通过经销商的方式输送到用户手里的,这种方式非但低效,而且无形之中增加了商品的营销成本。因此,我们需要用工厂直供的方式来取代传统的供应模式,从而让商品的供应效率得到最大程度上的提升。

当产业互联网开始进入到深水区,我们需要用产业互联网的手段来解决消费互联网的问题,只有这样,产业互联网才能真正担纲起解决消费互联网痛点和难题的重任。如果产业互联网无法解决消费互联网时代的痛点和难题,那么,它的存在也没有意义。因此,从表面上看,产业互联网是在解决消费互联网的问题,它依然在消费互联网的牢笼下发展。其实不然,所谓的产业互联网其实真正通过解决消费互联网时代的痛点和难题,挣脱对于消费互联网的依赖。

深水区里,产业互联网的关键点在哪?

当产业互联网进入到深水区,真正的关键点并不在于你究竟走多快,而是你究竟可以走多远。因为产业互联网需要摆脱消费互联网以流量和资本为主要驱动力的发展模式,只有这样,产业互联网的发展才能真正步入属于自己的发展轨道。

赋能的有效性。当人人都在讲赋能,人人都在做赋能的时候,赋能的有效性成为决定产业互联网玩家们可以走多远的关键要素。所谓的有效赋能其实就是要真正能够解决那些消费互联网无法解决的痛点和难题,要真正能够激活

用户,要真正可以提升行业的运行效率。因此,我们再去用概念和噱头,甚至是资本输血必然无法再起到真正意义上的作用。

这个时候,产业互联网的玩家们如何提供一种全新的产品和服务,如何满足用户消费升级的新需求,如何让整个行业活络起来,通畅起来才是最根本的。只有这样,产业互联网的发展才能真正告别消费互联网的牵绊,真正进入到新阶段。

强大的聚合能力。产业互联网不是仅仅依靠搭建一个平台就可以实现的,除了搭建平台,玩家们还要有强大的聚合能力,将那些原本散乱的流程和环节集合在一起,并且真正可以改造整个产业链。这个时候,我们需要用强大的聚合能力来解决行业内部的堵塞难题,让行业运行更有效率。

尽可能多地把行业当中的不同流程和环节聚合起来,尽可能多地把行业当中的不同元素糅合在一起,并且产生化学反应,才是真正决定产业互联网玩家们走多远的关键所在。当产业互联网的玩家们真正具备了强大的聚合能力,才能够真正成为产业互联网时代的玩家们,而不是旁观者和平台方。

独一无二的资源优势。真正决定产业互联网时代发展的不是流量和平台,而是以技术、产业和资本为代表的独一无二的资源优势。简单来讲,产业互联网的玩家们需要的是综合实力,并不是专业化的能力,只有具备真正强大的资源优势,产业互联网的玩家们才能真正破解行业痛点和难题,只有具备强大的资源优势,产业互联网的玩家们才能进行有效赋能。

所谓的资源优势其实主要包括人、财、物三个方面。人,主要是指我们需要有各个方面的不同的人才,能够把这些人才应用到不同的流程和环节当中;财,主要是指我们需要有雄厚的资金,能够有充沛的资金来支撑产业互联网时代的运行和发展;物,主要是指我们需要有领先的技术,能够解决产业运行当中的困境和难题。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)
2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间
周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下, 从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave 东行, 均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食, 纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



地道陕西名吃, 聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺; 同时聘有精通川菜, 粤菜和各类家常菜的驻店厨师; 新的经营理念, 为您提供一流的服务。店内设**钓鱼台豪华包厢**(最多容纳60人)及**大型宴会厅**(可容纳300人以上), 酒水齐全, 卡拉OK助兴。环境优雅, 空间宽敞, 自拥上百停车位, 可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊, 交通便利, 诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

钓鱼台豪华包厢



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理, 有意者请电洽。