



中国标杆企业考察培训中心

CHINA BENCHMARKING ENTERPRISES INSPECTION TRAINING CENTER

专注标杆名企考察 16年

博石教育

0

中国互联网驱动新活力系列课程之三

其实你的对手是整个时代

走进京东、小米探秘互联网新思维

学习时间：2019年5月23-24日；11月21-22日 北京

学习对象：董事长、总经理等高管、电商战略负责人（每期仅30人）

强烈建议企业老总带领电商、人力资源、企业文化负责人共同参加

JD. 京东
.COM

Bai 百度
百度

MI 小米



博石教育
Boshi Education
治博德闻 / 知行合一

博石教育集团
版权所有

项目背景

我们所处这个时代，那些曾经伴随着人类社会发展的行业可能在一夜之间消失或已被取代。柯达破产、360 干掉了金山词霸、余额宝抢了银行的钱袋，淘宝电子商务让传统零售巨头无以招架、微信更是直接打劫了中国移动、联通和电信的饭碗……传统行业正在以裂变的速度接受着新一轮互联网浪潮的冲击与行业颠覆，产业“老大”不会自己革自己的命，到底是什么革了“老大”的命？，这个时代前进得太快了，若我们自满自足，只要停留三个月，就注定会从历史上被抹掉。这个时代的竞争特点就是变化速度，它是这个时代每一个企业最大的敌人。如果你不改变，不管你现在有多强大，你都将会落后。为什么很多大公司在面临战略转折点的时候，在行业发生变革的时候被淘汰掉了？不是因为他们不努力、不够聪明、没有钱，恰恰是因为他们在转折面前，已有的成功往往变成了他们特别大的包袱，甚至已有的经验会束缚他们的思路。

中国经济正面临历史转折，中国企业正突破瓶颈。互联网、大数据、信息技术、商业模式，各种理念和思维不断涌现，中国企业和领导者必须与时俱进，掌握时代潮流。

如何在繁杂的信息中，快速找到互联网思维的本质？

如何在变化的环境下，建立适合自己并且快速突破的商业模式？

如何在激烈地竞争中，精准发现客户，接近客户，满足客户需求？

如何在新时代，快速地创新和转型，适应新的管理形势，直至走向国际？

让我们一起走进国内最优秀的互联网企业：百度、京东和小米，在这里你可获得瞬间引爆全局的影响力，为您的企业找到可快速融合的生态化价值系统；还可为您的企业进行互联网化的转型与升级指点迷津！



[键入文字]



为什么向他们学习?



京东于 2004 年正式涉足电商领域。2016 年，京东集团市场交易额达到 9392 亿元，净收入达到 2601 亿元，同比增长 43%。京东是中国收入规模最大的互联网企业。2016 年 7 月，京东入榜 2016《财富》全球 500 强，成为中国首家、唯一入选的互联网企业。2017 年全年净利润 50 亿元人民币，同比增长 140%；2017 年全年净收入达到 3623 亿元人民币，同比增长 40.3%；2017 年全年 GMV 接近 1.3 万亿元人民币。



北京小米科技有限责任公司（简称：小米），成立于 2010 年 4 月，是中国一家专注于智能硬件、智能家居以及软件开发的企业。小米手机、米聊，MIUI 是小米公司旗下的三大核心业务，“为发烧而生”是小米的产品理念，小米公司首创用互联网模式开发手机操作系统，发烧友参与改进的模式。小米的总收入由 2015 年的人民币 668 亿元增至 2016 年的人民币 684 亿元，再增至 2017 年的人民币 1146 亿元。2018 年 11 月 19 日，小米集团公布了 2018 年第三季度财报，财报显示，第三季度小米实现营收 508.5 亿元，同比增加 49.1%。2018 年 7 月 9 日，小米集团在港交所主板挂牌交易。

项目价值

看

走进京东、小米，借鉴在互联网思维下的管理成功经验

听

聆听京东、小米资深实战专家讲授先进的运营理念，洞悉互联网思维最新模式

做

全面参与热点主题深度研讨，共同探讨传统行业互联网转型的秘径

项目收益

01 | 寻根源

零距离感受京东、小米创新文化与自由开放的办公空间

02 | 观大势

深刻的理解未来互联网及大数据发展的趋势

03 | 理思维

看清互联网思维背后的规则，结合自身，理清思路

04 | 找方法

探究自身企业转型变革的必由之路

[键入文字]



行程安排

时间	主题内容
第一天：全天报到，入住酒店	
第二天：走进京东	
09:30-10:10	<p>参观京东集团总部</p> <p>1、参观京东集团总部员工休闲、娱乐、工作会议区域 京东总部建筑主体和园林景观构成整个园区，与外界没有一道大门阻隔，这象征了互联网的开放、包容与自由。相比于外部的恢弘大气，大厦的内部设计显得更加灵动。在设施服务方面，集办公、休闲、学习、娱乐、生活于一体，随处可见的创意和贴心，正是京东想要传递出来的简单、快乐、激情的工作理念。</p> <p>2、参观介绍京东自提货柜 京东为了增强消费者的网购体验，同时解决最后一公里的成本问题，推出了自提货柜，通过需求模式创新，节约相当一部分配送成本并提高配送效率。</p> <p>3、参观介绍京东总部 O2O 示范点--“京东到家” “京东到家”是在 2015 年由京东设立的 O2O 项目,其目的在于抢占生活服务 O2O 市场。提供的服务项目包括 3 公里范围内生鲜、超市产品、鲜花、外卖送餐等。</p>
10:10-11:40	<p>主题交流：京东突破创新-解读京东互联网商业模式</p> <p>1.中国电子商务发展趋势分析 2.解读京东发展历程及 2019 年最新的战略规划 3.京东核心竞争力分析 4.京东互联网商业模式 “生态圈” 的构建</p>
12:00-13:30	午餐及休息
13:30-16:30	<p>主题交流：走进京东总部探索互联网大势</p> <p>一、京东互联网思维 大量的获取和保留客户,降低行业的交易成本,提升行业交易效率 多：大量获取客户，大量卖家，大量供应商，大流量，服务更多用户，海量商品， 快：快速占领市场，短期内获取大量客户，快速引进品牌，加快库存周转，对客户需 求快速反应，快速推出新产品，快速解决客户问题，直接收集客户反馈，与客户互动， 好：提供优质商品，优质服务，讲信誉，提供优质信息， 省：降低成本，减少中间环节，</p> <p>二、京东电商运营及服务</p> <p>1、京东集团组织架构设计 2、解读京东商城 B2C、POP 开放平台 3、京东如何运用大数据支持运营 4、电商运营创新思路—渠道下沉 5、京东电商 O2O 探索经验介绍 6、电商运营关键环节--供应链的管理与优化</p>

[键入文字]



	7、海外事业部电商运营经验分享 8、京东是通过哪些服务提升用户满意度 互动交流
第三天：走进小米	
09:50-11:00	主题分享：小米互联网思维与生态链运营模式 ● 小米管理之道与互联网思维 ● 小米生态链运营模式与营销创新 ● 智慧对话：高管面对面 学习收益：让学员充分了解小米的移动互联思维与互联网基因，感受企业巅峰创新的思路与模式。
11:30-12:00	整体参观小米集团 参观小米公司文化展厅与办公区:小米的管理模式独特而灵活，每一层楼的功能都不一样，完全的互联网管理模式 参观小米之家:现场感受小米的产品与服务
12:00-13: :3	中餐
13:30-16:30	主题分享交流： ● 探秘小米工匠精神 ● 探索小米创新模式 ● 解密小米的粉丝经济 学习收益： 用户思维、屌丝文化、兜售参与感、体验至上、极致思维、服务即营销、迭代思维、免费是为了更好的收费等

教学信息

教学模式： 参观考察+主题分享+案例分析+交流答疑

考察地点： 北京

学习时间： 2天

学习费用： 7800 元/人

费用包含： 考察费、培训费、会议室费用、北京当地交通费用、发票

费用不包含： 企业所在地至北京的差旅、食宿费用

报名咨询： 万斌

联系人： 13661395399

[键入文字]



报名回执

企业/机构资料			
公司名称		主营业务	
联系人姓名		联系人职务	
联系人电话		公司传真	
参会人员资料		参会人数: 名	
姓名	职务	手机	E-mail
付款方式	公司名称: 北京博石创新科技有限公司 纳税人识别号: 91110112MA005C5X9N 开户银行: 中国工商银行股份有限公司北京九棵树支行 账 号: 0200049809200076316		
预订房间	<input type="checkbox"/> 标准间: 数量____间 <input type="checkbox"/> 单人间: 数量____间 <input type="checkbox"/> 其它: 数量____间		
您希望通过本次考察解决哪些问题?	1、 2、		
PS: 为确保行程妥善安排, 请详细填写上述信息			

[键入文字]

