重要的不是互联网，而是互联网思维

肖明超

O2O，线上与线下真是两个世界吗？

早在 2012 中国经济年度人物颁奖现场，万达集团董事长王健林与阿里巴巴集团董事会主席马云打赌，赌资一个亿，赌的是 8 年后（2020 年）电商能否占中国零售市场 50%。

一年后的 2013 年 11 月 11 日，马云的天猫发起了光棍节促销。仅天猫就有 3 50.19 亿成交额，总成交笔数 1.7 亿笔，再次刷新了 2012 年双十一 191 亿元的成交额，更相当于中国日均社会零售总额的五成多。

从这一年的交锋来看，无论是京东苏宁，亦或是万达和阿里巴巴，交战核心都是到底线下是不是必然的未来，传统商业是不是会被互联网颠覆？对于很多行业来说，线上 or 线下是个生死攸关的大问题。

互联网思维 or 互联网世界？

去年，有个叫黄太吉的餐厅突然蹿红，10 块钱一份的煎饼，从早上 7 点卖到凌晨 2 点半，且外卖活动同步进行，小小的煎饼果子居然卖到了一年 500 万元，更被风投估价 4000 万元。

刚开始时创始人用自己的奔驰送外卖，结果发现大家对开着大奔送外卖很感兴趣，纷纷在微博上晒图，紧接着，这个餐厅策划了“前厨开奔驰送外卖老板娘”，启招照极为诱艳的老板娘会时不时开奔驰送外卖，借机满足了人们“香车美女”的观感，同时推出“我为自己代言”的员工明星范海报，让每个员工成为主角，在互联网上引起热议。

黄太吉还推出了很多传统餐厅无法想象的服务，比如：第一家店没有停车位，为了不让车被拖走，黄太吉推出洗车服务；第二家店开张第一天有粉丝反映门前本条街总堵塞，他们当天就撤去了本条。甚至，黄太吉几乎每一款新菜都会有用户测试和用户反馈，即试吃，根据食客反馈来调整口味，再正式推出，而推出时也采取限量限时、提前预订，将互联网的“饥饿营销”进行到底。

有一家餐厅，叫撒爷牛腩，互联网上人气绝对超过任何一家餐厅，这家餐厅的策略是——菜品种类少且精致，而且用户体验，通过互联网引爆，微博引流兼客服，用微信做客户关系管理，逐渐形成粉丝文化，在正式开业前，撒爷搞了半年的封测，邀请明星大腕来试吃，包括各并空都来推场，明星们消化掉撒爷尚不完美的菜品和服务，还经常发微博夸夸撒爷。于是，撒爷牛腩成为那段时期，北京城提星率最高的餐厅。

然而，与粉丝互动开迅速接受粉丝建议是撒爷牛腩成功的关键，撒爷牛腩每月都会更换菜单，其中依据还是粉丝的声音。

无论黄太吉煎饼还是撒爷牛腩，能够在餐饮业这个最传统不过的行业里成功，主要在于，创造出一种传统餐饮的反差和新需求而不是迎合需求，同时将移动互联网思维与传统行业结合，实现 O2O 线上到线下的高效运作。

同年 10 月 31 日，58 同城成功在纽交所上市，融资额超 2 亿美元，58 同城是一个互联网上微分类信息的公司，其产品主要为无形的本地化生活服务，为用户提供包括房产、招聘、汽车、黄页等信息，公司营业收入主要来自于两方面，一类是会员收费，一类是线上推广。线上商业模式创新中，还有很多与生活相关的小公司，比如 e 代驾，比如嘀嘀打车。

这些事实正在说明，电子商务已经很难覆盖互联网商业和传统商业的全部。不过，互联网这场革命已经开始覆盖到各个行业，对于传统行业来说，不是一窝蜂地寻找一个“万能解决方案”，而是应该主动而理智地研究体验互联网和移动互联网产品，并为其所用，将成为未来成败之关键。

“双 11”的最大亮点是线下的加入

这一年的双十一和往年不大一样，最大差异就是线下零售店的加入。如果说，O2O 在过去两年尚是概念，那么在 2013 年已开始进入实践阶段，11 月 8 日，苏宁第一届 O2O 购物节正式打响，率先救起了双 11 促销的高潮。

银泰则与天猫达成战略合作，玩起了 O2O，打出“今年‘双十一’，银泰与淘宝拼了！”的旗号，其线下 35 个实体店都将加入“天猫 11·11 购物狂欢节”。消费者可以通过实体店扫描二维码获得优惠券，并跳转至线上购物，而对电商的疯狂价格战，商场则发挥出自己实体优势，使出“吃、喝、玩、乐”这一杀手锏。银泰将 11 月 11 日定义为吃货节，并在天猫的银泰百货精品旗舰店推出“银泰吃货节，一元吃遍银泰”的活动。

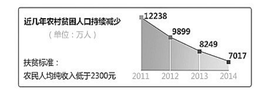
同时，天猫还通过无线客户端，将线下门店与线上品牌官方旗舰店打通，分布在全国 1133 个县市的 3 万个门店参与，包括港澳台以及新疆、西藏等地区，消费者通过高德地图能查找到身边参加天猫双十一的线下门店，体验、试穿实体商品后，可用天猫无线客户端扫描商品二维码，添加到天猫购物车，并在双十一当天下单购买，享受 5 折优惠。此外，消费者还可以用天猫客户端扫描品牌活动二维码，直接获得该品牌天猫旗舰店的现金优惠券。

线上和线下已经开始联动，除了对于电商链条中物流环节的重视之外，将线上购买和实体店体验或者提货相结合，不仅可以减少物流成本，可以带给消费者更多的便捷，所有企业都要思考如何实现真正的 O2O。

我国高度重视扶贫工作

- 改革开放37年来，我国已有7亿多农村贫困人口成功脱贫
- 对世界减贫的贡献超70%

近几年农村贫困人口持续减少（单位：万人）



扶贫标准：
农民人均纯收入低于2300元

“十三五”脱贫攻坚新目标

到2020年所有贫困地区和贫困人口一道迈入全面小康社会

- 农村贫困人口：基本吃穿、义务教育、基本医疗、住房安全有保障
- 贫困地区农民人均可支配收入增长幅度高于全国平均水平
- 贫困地区基本公共服务主要领域指标接近全国平均水平

全方位谋划精准扶贫路线

- 政策保障：找准扶子、构建好的体制机制
- 明确对象：搞清贫困人口、贫困程度、致贫原因、因户施策、因人施策
- 责任明晰：扶贫开发工作机制做到分工明确、责任清晰、任务到人、考核到位
- 科学执行：按贫困地区和贫困人口的具体情况实施“五个一批”工程
- 合理完成：根据时间表有序退出；留出缓冲期；严格评估，脱贫到人

扶贫路上的重要保障

加强和改善党的领导

- 各级领导干部以顽强的工作作风和扶助做好脱贫工作
- 层层签订脱贫攻坚责任书、立下军令状
- 建立年度脱贫攻坚报告和问责制度，加强督察问责

- 把脱贫攻坚实绩作为选拔任用干部的重要依据
- 把夯实农村基层党组织同脱贫攻坚密切结合起来

匹配的扶贫投入力度

- 扶贫资金的增量体现加大脱贫攻坚力度的要求
- 中央财政一般性转移支付进一步向贫困地区倾斜
- 省级财政、对口扶贫的东部地区预加扶贫资金投入
- 重视金融扶贫，加快农村金融改革创新步伐
- 加强阳光化管理，集中整治和重处扶贫领域的顶风犯罪

贫困县“摘帽”进行时

中央

国务院扶贫的正研究制定贫困县退出机制标准

县申请 → 市审核 → 国务院扶贫办备案 → 第三方机构核查

将按此流程精细开始为贫困县摘帽

地方

- 多地制定贫困县摘帽“时间表”，对贫困县实施分类分期脱贫管理
- 中西部22个省区市党政主要负责同志向中央签署脱贫攻坚责任书
- 各地层层签订“军令状”，调整干部考核
- 不少地区取消GDP考核，考核指标或侧重扶贫困户生活水平

贫困县摘帽面临三大挑战

■ 贫困基数大 ■ 返贫概率高 ■ 主观不愿摘

未来之路：继续加大扶贫开发投入 | 完善劳动就业和社会低保 | “摘帽不摘政策”

来源：新华网

互联网思维

□ 南 山

我想讲三件事儿：第一，一场革命；第二，一个危机；第三，一个行动。

最近很多人对我们的评论很多，有很多人喜欢我们，因为淘宝给他们带来了生活快乐，也有很多人恨我们，因为说是因为你们把我们的生意给砸了。其实，在今天的中国，那些水运不成功的人总是怪别人，怪别人让他砸了饭碗。今天电子商务已不只是一个技术、一个商业模式，它是一场革命。

前段时间我有幸去了中南海，我跟总理讲，很多人恨我，因为我们摧毁了很多昨天很成功的企业，一些既得利益者对我很生气，但我绝对不会因为你生气就不去做我认为对的事情，因为我们得有把互联网当做一个生意，我们把互联网当做一场革命，它可以改变很多东西。假设我们仅仅把互联网、电子商务、6 亿多的用户，这么多的人才组织起来的技术，纯粹当做是我们自己赚钱的工具的话，我们也跟上世纪很多公司一样，仅仅是一个公司，今天我们认为它是一个商业的生态，它是一个商业的组织，它对社会的完善必须起到一定的作用。

至于伤害了既得利益者，是因为我们希望培养未来真正开放、透明、分享、责任的那些既得利益者。所以在这儿我呼吁，我不是来忽悠的，我呼吁大家认真思考，高度重视这段革命，参与到互联网这个大潮之中。

第二是一场危机，这次北京的雾霾，我特别高兴，甚至从来没有那么高兴过，因为在北京以往我们呼吁水、呼吁空气、呼吁一切食品安全的时候，没有多少人相信，因为特权阶级有特供的水、特供的食物。而这次雾霾，让他们没有特供的空气了，他们回到家同样会面临老婆孩子的指责。

现在，我们需要考虑的是什么样的行动，我相信 10 年以后三大癌症将会困扰着每一个中国家庭：肝癌、肺癌、胃癌。肝癌，很多可能是因为水；肺癌是因为我们的空气；胃癌，是来自我们的食物。有多少人记得 30 年以前，我们边上谁谁谁有癌症？那个时候癌症是一个稀有名词，但今天癌症变成了一种常态。很多人同我什么东西让你睡不着觉，阿里巴巴淘宝从来没有让我睡不着觉，让我睡不着的是我们的水不能喝了，我们的食品不能吃了，我们的孩子不能喝牛奶了，这时候我真睡不着了。

大家想过没有，汶川地震 84000 人死掉，引起世界震动。每天癌症死亡的人数是多少？没有人想过这个。有人问我理想是什么，我希望 20 年后中国的天是蓝的，水是清的，我们的空气是可以呼吸的。最近大家问：你的幸福感是什么，有幸福感吗？什么是最基本的幸福感？我认为就是沐浴阳光。三点水的“沐”，就是要有水，要有水，要有食品，要有阳光，不管你挣多少钱，你享受不到沐浴阳光的时候，其实是很大的悲哀。我在微博上看见，老潘，任志强经常说：“哎呀，今天北京的天气多么蓝”，好像发了年终奖似的，这本来就是可以赋予我们的权利，今天变成了一种惊喜——这是让我们最担心的，这也是我们未来最大的希望，和希望能够改变的。

这个问题不仅是因为发展快速造成的，也不仅是因为政府的失职，而是我们的社会缺乏一种抵体，缺乏一种信仰。何为“信仰”？“信”就是感恩，“仰”就是敬畏。缺乏信仰会影响我们的心态，我们的心态变了以后，生态自然会变。我觉得这是一个危机，全人类的危机，是中国的巨大危机。以前我们为世界工厂而骄傲，今天我相信大家会意识到：工厂带来的灾难是非常之大的。

第三是需要一种行动，这个世界其实不缺投诉者，不缺抱怨者。这世界好人一定比坏人多，善良的行为一定比恶行多。这个世界上人人都在故缺乏信任，但实际上我所从事的行业来看，我发现信任无处不在。不知道大家想过没有：在 20 年甚至 10 年以前，你会在网上，在没有收到我的情况下，把东西交到一个完全不认识的快递人员手上，他会干辛万苦送到一个不认识的人手上，那个人还会把钱给到你手上吗？这样的事情现在每天发生 2400 多万次。

我相信我们并不是要等待政府，等待政府很累，一方面我们很矛盾，希望按照市场经济运行，一方面又希望政府赶紧出台一些什么政策，其实我相信这些问题都可以被解决。

所以我不期待政府采取任何的政策，因为政府也很为难。政府采取的对策往往都是大扫除，每次大扫除换来的将是更大的恶果。奥运会期间所有的工厂都停下来，往外面推，奥运会过了，所有的就都恢复。我记得我小时候，政府把污染企业搬出机州城时，我们欢心喜悦，终于那个臭油厂搬出去了，他们去了哪儿？去了杭州的上风口，水源头，今天我们工业西迁，迁到了黄河长江的上游，我们祖祖辈辈将会因此受到伤害，这真是一场危机。

30 年前我在杭州看见西湖里面可以洗菜、洗衣服，没有人觉得有什么不妥。今天你去试试看，你在西湖的一个菜皮，大家都会告诉你不能这么干。这是一种意识，我们真正需要关心的是每一棵原生态的树，而不是几百棵人工种下去的树，这是最重要的。不管你人工的脑有多好，天然的肺是最好的。所以真正重要的是一种意识，是每个人的行动，而不是等待某一个组织的行动。

最后，我想，让我们愤怒的不是恶行，而是对恶劣行为的冷漠。最近有部电影里的一句话很好：我们的生命不属于我们，我们跟世界上所有的生命息息相关，昨天和现在，无论任何一场善行和恶行，都会决定我们的未来——这是我想讲的，我想呼吁大家，这是一场真正的危机，要行动起来的，一定是每个个人，而不是期待别人。

最潮的哥的微信车队

来海宝是杭州“微信车队”中的一名的哥，他的车上配备了无线网络，利用微信解决客户，乘知上的乘可以用支付宝来收车费，乘客下车前等待付发票的3秒钟时间，刚好支付宝就能收款完毕了。

现在，这种新客的乘最新的支付方式是二维码支付，也就是所谓的“即扫即付”。乘客只要打开支付宝手机客户端，选用“收款码”功能，把手机摄像头对准出租车上的二维码“扫码”一下。接下来，手机上就会自动出现司机的账户信息，乘客只需要输入打的的金额，点击“确定”即可完成支付。

在线下单＋在线支付＝便捷

在无泽健厚，美国一家移动支付公司SQUARE在支付方式上也颇有创意。当你刚进入咖啡厅100名的范围之内时，咖啡厅点击使用的支付应用会启动Geofencing（地理围栏）技术，自动感知你的到来，调出你的账户，名字和照片等资料，同时会向你发出通知，是响铃你的耳朵告诉，如一杯咖啡。等你到达咖啡厅后，只需要说出你的名字，收银员比对照片，确认了你的身份后，她只需按下支付响铃键完成支付，你收可以直接端着咖啡走了。接续，你还将收到一个短信通知，告知你消费了多少钱，并且得到一份电子发票。

请输入卡号？你 out 了！

对于网购人群来说，最想要是摆的是过于输入信用卡号码的过程了。

雅虎前公司Card.io推出了一个图像识别支付，通过信用卡扫描的“五月金融五”，它使用手机摄像头来读取信用卡信息，包括信用卡号码和到期日。在快过程是：当用户在使用过程中支付选项时，自动感应，网站会提示用户打开手机“扫描”自己的信用卡，在拍完照后，程序会自动准确地识位用卡信息，提用户确定后再选择付款。

指纹支付与“刷脸”支付

不久前，招商银行联合北信联合可点上海举辦五大指纹“指付通”业务，成为国上商银行，建设银行和交通银行之后第四家推出指纹支付业务的合作银行。至此，各家银行的“指付通”业务已有近10万用户，上海地区支持指纹支付方式的商户已达数千家。

所谓指纹支付，就是将用户的指纹信息提前与指定银行账户相互绑定，当用户购物或消费后，只需向出手指在指纹识别终端平扫描一下，经确认是本人后，便可轻松完成支付，消费的金额会以相应的银行账户中扣款。

今年，北欧零兰的一家名为Unique的公司推出了全球首个“刷脸”支付系统，结帐时，消费者只需在收银台面对POS机屏幕上的摄像头，系统就会自动识别，扫描消费者的面部，把图像与数据库中的存储信息进行对比，再把消费者面部信息与支付系统关联起来。零到消费者的身份信息显示出来后，消费者只需点触提示屏上点击“OK”确认，金额发易过程即告完成，而且只需5秒钟。

科技使我们的支付行为越来越容易了，给了享受科技带来的便捷之外，还要打警惕的钱包哦。

互联网消失，世界将会怎样？

刘 静

如今，人们越来越深地烂自己的生活构建在互联网上。主动断网尚可被看做一种行为艺术，如果大规模长时间被动断网，会带来什么样的后果呢？全球同时断网有可能吗？

假如这事情好发生在 11 月 12 号，你正为前一天纵情网购崩爆了数张信用卡而心生悔意，恨不得剁手的时候，忽然发现几小时都没了；因为网络没有了，那时的你得有多绝望？想便知此，也干万不要想不开真的把手剪了，因为国家比你更急，想本投法做生意了。

2011 年，美国《基督教科学箴言报》就给这种损失算过一笔账。根据 2010 年美国信息技术与创新基金会的数据，假如没有互联网，美国单在电子商务领域遭受的损失就高达每天 80 亿美元。如果把范围扩展到全球的话，这个数字那不多能达到每年一万亿美元。

不过，不必担心。对互联网消失的恐惧其实是一场现代版的虬人忧天，想把整个互联网弄没了，可没那么简单。

首先，互联网的“结实”程度远比我们想象的要高，这和它本身的结构有关。我们经常使用的网络，并不存在一个“总开关”，它的核心设施其实分布在全球各个国家的重要节点。这些节点包括解析域名的根域名服务器，连接各大洲的海底电缆，还有储存、管理和分发海量信息的超级数据中心。我们日常使用的网络服务，大部分都是通过这些重要节点来运行的。

重要节点之间也不是由一台计算机来指挥运行的。比方说全球共有 13 组 504 台根域名服务器，遍布世界各国。这些服务器又互相支持，并行运转，即便其中一台损坏，互联网也能在其他服务器的支持下继续运转下去。

最典型的例子是 2002 年 10 月发生的一场黑客攻击。当时黑客搞瘫痪了 13 组根域名服务器中的 9 组，但互联网并未因此彻底瘫痪。在攻击结束之后，网络迅速恢复了正常。事件结束之后，全球各地的根域名服务器迅速加强了免疫措施。和十多年前相比，今天的互联网对黑客来说更难攻破。

那么有可能用物理方法彻底摧毁互联网吗？还真有可能。美国一家科技网站曾经异想天开地公布了一个“狙杀计划”，列出了由将互联网的详尽步骤，比如怎样从物理上彻底和网络说拜拜。虽然“始作俑者”在文中不希望读者身体力行，但真要把计划实施出来，绝非易事。

攻击计划的第一步是切断互联网通讯的基础海底电缆。这些电缆深埋了 95%以上的网络传输，没有它们，各大洲会变成单个的“信息孤岛”，全球金融系统将被迫暂停。

“好消息”是海底电缆很脆弱，一艘正在作业的渔船都有可能把它挖断。不过鉴于互联网的强壮程度，想要阻断全球信息传输，你必须把目前正在使用的 285 条电缆都砍断才行。

等你完成各大洲的电缆切断任务，就可以开始下一步，摧毁根域名服务器。如果你能跨越重重安保部施，将这些服务器摧毁的话，就等于给了互联网“致命一击”。

最后，你要做的是攻击全球数据中心。普选的打击对象是那些具有一定规模的超级数据中心，它们出故障会导致所属区域大片网络瘫痪。

如果你完成了以上步骤，恭喜，你已经让全球 99%的互联网瘫痪了。不过，“狙杀计划”的策划人提醒说，鉴于互联网的超强修复能力，上述步骤最好同步完成，也就是说，不消耗规模惊人的人力物力，来发动一场全球规模的战争，是不可能完成这个计划的。