



博鳌亚洲论坛 2016 年年会简报

(总第 34 期)

博鳌亚洲论坛研究院

2016 年 3 月 23 日

IT 领袖圆桌 7

“互联网+”与“+互联网”

时 间：2016 年 3 月 23 日下午 16 时 30 分至 18 时 30 分

地 点：东屿岛大酒店长言厅

主持人：百度总裁 张亚勤

嘉 宾：

达索系统总裁兼 CEO Bernard CHARLES

百度教育事业部总经理 张高

三一集团高级副总裁、首席流程信息官 贺东东

今日资本创始人兼总裁 徐新

微软全球资深副总裁 洪小文

乐视联合创始人、副董事长 刘弘

主要观点：

- “互联网+”是互联网与传统行业的融合
- 传统企业应激情拥抱互联网
- “+互联网”需要区别对待



➤ 人工智能是互联网下一轮变革的核心

概 要：

“互联网+” 改变企业营销模式

张高认为，“互联网+”是一个互联网与传统行业的融合，这个融合可能分成几个层次：把部分非常传统的行业通过互联网连接起来；一部分新的商业模式进行探索，创造出全新的线下营销商业模式；“互联网+”和高技术的结合模式。

Bernard CHARLES 表示，公司客户都来自法国之外，所以需要关注世界各地的消费者。互联网改变了产品设计的方式，因为互联网开放的创新模式倒逼企业加强与市场和客户的沟通、理解。“互联网+”出现后，随时沟通成为现实。企业因此而创新，满足不同消费者的需求。例如，如果消费者要买家具，可以拍个照片，企业设计人员据此从不同维度进行设计，设计后再直接送到生产线上。不仅如此，消费者还可通过“互联网+”直接参与产品生产过程，并实时对设计进行调整。消费者参与设计以后，企业和消费者之间不仅仅是简单的买和卖，而是交互的过程。



拥抱互联网需要区别对待

贺东东表示，对于传统企业来说，其所生产的产品一定要有差异化，努力提高产品质量。互联网并不仅仅代表零售普通商品，而是深度介入产品的生产销售，使企业为客户提高产品的个性化定制提供便利。传统企业要主动激情拥抱互联网，形成“互联网+”的良性互动格局。

徐新表示，为与电子商务竞争，传统企业需潜心打造自己的品牌，然后再把产品的细分品类做到极致。线下的实体店要拥抱互联网，但也不能傻乎乎地全情投入。

任泉认为，未来消费如果还是采取线下满地开店的模式，成本会太高，且未来的生活消费习惯都会发生改变。理想的投资目标，是那些具有互联网因素的产品和公司。

张亚勤表示，一个明显的趋势是，互联网正在被扩展到三个维度。第一个维度是万物互联，第二个维度是“互联网+”，第三个维度是“智能+”。人工智能将成为推动互联网下一轮升级和变革的核心引擎。“智能+”是“互联网+”的延伸和下一站，即更智能的机器、更智能的网络、更智能的交互将创造出更智能的经济发展模式和社会生态系统。