



爱私厨倒闭，本土餐饮O2O痛在哪

曾获天使投资，400多家私房菜馆入驻 半年烧钱200多万，难盈利资金链断裂

03



5月13日，长沙市开福区竹山园一家私房菜馆，门口依然还张贴着“爱私厨”的推广标志。

■记者 田超 摄

新店开在哪里？顾客喜欢什么？会员如何管理？

别着急，大数据教你如何开餐馆

02

电商夹缝中“手机街”如何逆袭

面对冲击，实体店还能盈利吗，谁在买线下手机，他们关心什么

04

网吧流行“跨界”变的不能只是颜值

融合经营棋牌、水吧、美发、美甲，甚至VR 专家提醒：不可盲目追求高大上

06

以创新驱动旅游发展，四大模式引领湖南旅游之变

全域旅游，让更多的远方客人留下来

07



“加减乘除”合力斩“穷根”

省商务厅校准靶心扶贫，变“大水漫灌”为“精准滴灌”

05

距矿博会 还有 4 天



执行主编/彭治国 副主编/苏军华 美编/曾可可 校对/曾迎春

为什么说小团队将替代大公司

■文/吴晓波

论跟不上中国企业发展的速度，无法提供有效的管理思想，成为创新改革的累赘。

但这些危机都是机会，我们终于能够站在制造业的前端，创造一场颠覆，也终于有一批企业家将承担起为全球贡献管理思想的责任。那什么样的企业家和企业将来接手这棒接力？

积木式创新

每个人小时候都搭过积木，每一块积木都是现成而相同的，我们都能按照画册搭出房子甚至城市，也有人能搭出画册外的机器人和飞船。企业的积木式创新同理，任何一个产品都已经具有基础性的原件，重点是如何组装99%的原件，以及如何嵌入1%与众不同的核心技术。只要有核心技术或能力，剩下的事情都能通过积木式创新完成。

彻底摒弃企业从研发生产到销售大包大揽的模式，大企业存在的基础会慢慢瓦解，许多大型企业面临倒闭。未来属于中小企业，属于那

些能够提供1%核心技术的年轻人。

组织蜂窝化

在积木式创新环境里，大型企业虽如大象无法跳舞，但拥有得天独厚的优势：专业能力过硬，在垂直领域一柱擎天；价值观坚定，服务意识周到；资金雄厚，能黏住各维度资源。

而组织蜂窝化则是其摆脱笨重身体的关键。以专业能力、价值观和资本为前提，一个企业能嫁接无数产品和创新组织，他们极端扁平化，如蜂巢般失控。腾讯公司能够成为世界级大企业，组织蜂窝化功不可没，1600个产品即为1600个创新组织，它们在瞬息万变的经济环境中保持创新和应变的能力。

产品生态化

未来每一个企业它的核心能力只有1%——极其细微的一点。所以企业与企业之间需要通过业务和资本的方式形成一种生态链。任何一个产品的商业价值将通过生

态的方式进行延伸。J.K.罗琳的作品《哈利波特》便是例子，美国华纳公司出版其电影和动画，美国EA游戏公司将它转化成游戏等其他娱乐形式，并形成分销模式。产品的商业价值如同树枝不断向外延伸，触及不同的领域，即为产品的生态化。

竞争跨界化

所有的企业都必须在组织形态上应对未来的跨界攻击，跨界攻击是由两种能力所产生的：第一种是商业模式，因为新的模式而产生了新的消费习惯；第二种是技术，颠覆了人的能力极限。今天传统银行所面临的竞争，并不来自于国外的顶尖银行，也不来自于新兴的年轻银行，而源自于互联网的商业模式改变了金融消费习惯。最惊人的驾驶技术更新，并不来自于常引起尖叫爆场的F1赛车手，也不来自拥有四十年驾龄的老司机，而源自于科技公司——他们干脆将人这个角色从驾驶中剥离。

(注：编者对本文略作删改)



吴晓波

1968年出生，著名财经作家，“蓝狮子”财经图书出版人。2009年被《南方人物周刊》评为年度“中国青年领袖”。著有《大败局》《激荡三十年》《跌荡一百年》《浩荡两千年》等畅销书。

后发优势如同一把双刃剑，曾经秉持着“模仿便是最大的创新”帮助中国企业避免了很多弯路和陷阱；但走到世界前沿后，没有了对标企业可模仿，又无创新经验，迷茫和不知所措成为了阻碍企业进步最大的绊脚石。而且，中国各大院校商学院的理论依然停留在十年前美国、日本企业领军者的阶段。理