

重庆生态产业互联网案例

生成日期: 2025-10-21

而当时她在国内甚至“连一家都没发现”。在张艳看来，国内目前的现状是“大家都觉得ToC互联网到了一定阶段，都在找新的机会”，但从投资收益来看还不够好，不过她也相信，“还需要时间，这会是一个长期的趋势。”昆仲资本创始管理合伙人王钧同样认为，消费互联网增速放缓给产业互联网带来新的机会，“现在消费互联网不管是用户红利，还是本身的发展，不像以前那样疯长，所以现在确实需要一个新的投资领域和关注角度”。“企业服务确实已经处于爆发前夕。”金沙江创投主管合伙人朱啸虎判断，他观察到美国的VC过去十年从企业服务上赚的钱要超过消费互联网公司，而且企业服务公司的数量相比较消费互联网甚至更多，大多数公司“都叫不出名字”，也不是特别大，也不怎么烧钱。“我们觉得中国也会是一样的趋势。”朱啸虎说。金沙江创投主管合伙人朱啸虎。摄影：吴育琛蓝驰创投管理合伙人陈维广透露自己的机构与许多投资人都在关注产业互联网的赛道，这位曾经投出瓜子二手车、赶集网、青云等ToC与ToB两类公司的投资人，对于关注ToB有着自己的逻辑。陈维广认为对于专业的投资机构而言，布局ToC与ToB投资都是有价值的，“消费互联网项目的头部效应明显。当产业互联网的发展变得深入，互联网在其中所发挥的作用便越来越清晰。重庆生态产业互联网案例

越来越多的目光开始转移到产业互联网和政企互联网上。其实，一个巴掌拍不响，产业互联网和政企互联网自身也有很强烈的发展欲望。以产业互联网为例。什么是产业？制造业、农业、能源、物流、交通、教育、通信等等，这些都是产业。（产业就是行业，所以产业互联网也不时被叫成行业互联网。）马化腾前几天刚说，“产业互联网是数字产业化和产业数字化的重要载体”。啥意思？作为中国大的互联网公司，这就是BAT们天天喊的“互联网+”呗。说白了，就是利用自身的数字技术优势，去“改造”传统产业，实现整个产业链的数字化转型。更直白一点，就是说：“我就是互联网，我有‘大力金刚丸’，我要给你们‘赋能’，你们赶紧抱紧我，一起发大财...”互联网怎么就给产业赋能了呢？我们就拿现在喊得凶的工业互联网来说吧。工业互联网这几年可以说是锣鼓喧天、彩旗飘扬，三天两头开大会，隔三差五上新闻。之所以如此，是因为工业对于一个国家来说，拥有极其重要的战略地位，也通常是体量大的产业之一。来，送你一段官方表述：工业制造业是国民经济的主体，是立国之本、兴国之器、强国之基。十八世纪中叶开启工业文明以来，世界强国的兴衰史和中华民族的奋斗史一再证明。重庆生态产业互联网案例让用户不再需要依赖互联网式的大型中心，以存在于不同产业，不同流程的中心来更好地满足自身的需求。

但问题是：施工完有人用吗？做出来的东西跟消费者是不是连接？而我们能连接好用户。我有很多用户群跟你合作来连接，有巨大的优势。”马化腾的回答意味着，即便是做ToB腾讯也会利用起自己无可比拟的流量优势，推动ToB业务的发展，毕竟所有ToB的链条，都要以ToC变现来作为终的出口。尽管存在种种短板，但接受采访的投资人们都表示非常看好产业互联网的未来。“我对这个事很笃定，它一定是个大方向。”王钧说。可以预见的是，由于产业互联网天生存在的成长速度相对偏慢、难以一家独大、数量多、无需大规模烧钱等特质，未来几年这一领域的投资与创业可能将会持续受到关注，但它也很难成为共享单车、无人货架等等那样“猪”满天飞的风口。2015年底，在一家媒体主办的“2015中国产业互联网峰会”上，有一场论坛被命名为“产业互联网的风口与浪尖”，几番讨论下来，雄心资本创始人王冠雄总结嘉宾观点称，“产业互联网现在是风口。”两年后，2017年12月底，阿里巴巴集团学术委员会、湖畔大学教育长、曾任阿里巴巴执行副总裁与参谋长的曾鸣在一场演讲中也预言，“未来三年，产业互联网的突破将是可见的方向。”现在。

拥有企业用户资源是通向产业互联网之路的重要保障，可以发展针对细分行业的交易所模式的互联网应用，也可以发展针对通用行业的互联网金融、虚拟运营商、企业培训、企业社交等应用。3. 具备互联网思维与互联网服务能力具备了优势产业资源与企业并不意味着企业一定能够成功转型成产业互联网公司，企业还需要有互联网思维和互联网服务能力。企业的决策者需要以数字人的思维去部署决策，而不能停留在大规模生产、大规模销售和大规模传播的工业化思维时代。从企业的战略部署到组织结构都要进行适应互联网的改造，企业需要更开放、更关注用户的体验、组织结构扁平化。（二）产业互联网的在产业互联网的大潮背后，互联网+金融+X是其。我们相信，产业互联网的大势将很快在各个产业渗透蔓延，无论是教育、医疗等较轻的服务业，还是橡胶、建筑、煤炭、钢铁等较重的工业，均将感受到这场变革。其中，互联网和金融将成为产业互联网在各个领域发展的两大工具，互联网对应的是信息流，诠释了全新的技术手段（如云计算、大数据、移动互联网等）和思维模式（如长尾、众包、等），金融不体现在支付结算方面，而且还应用于资金融通，通过资金的流通引导其他生产要素的流动。互联网本身的特质决定了它只能给产业互联网带来缓慢、难以持续的发展，这是产业互联网早期发展缓慢的原因。

3) 解决方案共享：积累足够细分行业解决方案经验的集成商、或行业者，可以搭建行业专业平台与应用工具库，共享研发设计及运营服务系统，形成对外赋能及孵化机制。同时可探索建立行业解决方案应用商店模式，引入使用付费及产业O2O服务机制，形成技术及供应链资源交易系统。数据的中心化与生产的去中心化让不同生产部门享受产业互联网化后的共享协作价值真正打破“数据孤岛”传统生产模式下，产业不同环节对数据的采集与应用相对封闭，设计、管理、生产、销售、库存等不同维度的数据信息无法完全互通，数据出现脱节，“数据孤岛”因此产生。产业互联网的出现，要求通过数据分析与洞察形成智慧并指导生产过程，对企业全部门甚至产业全链条上数据的规则化整合、存储与分析提出了统一部署需求。数据的融合应用，使“数据”成为全流程生产控制的中心。因此，产业互联网是生产数据中心化的进程——通过推动数据向具备存储条件与分析能力的数据中台流动，打破传统行业既有的数据封闭使用方式，提升生产效能。离散式生产网络推动行业合作在传统的生产组织中，生产由决策部门统一安排进行，无论是产品制造还是内容生产，都需要不同流程和部门密切沟通。当产业互联网时代来临，我们将会看到一场完全有别于互联网时代的这样一种去中间化式的全新发展模式的来临。重庆生态产业互联网案例

我们虽然提出了产业互联网与消费互联网是两种不同的模式，但是在落地过程中，依然有着明显的平台经济痕迹。重庆生态产业互联网案例

不过在许多投资人看来，所谓产业互联网虽然与企业服务ToB等说法上或许存在细小的差别，但实质上说的是一回事。它与ToC的消费互联网相对，从此前的关注人与人、与物、与服务的连接，变为物与物、物与服务之间的连接，以提升供给侧的效率。这同样不是一个新鲜的概念。资料显示，2000年左右刚刚进入互联网时代不久时，我国B2B服务，企业就是早期主打企业与对接的慧聪网、阿里巴巴等公司。而在2012年左右，随着中国钢铁、塑料等产能出现过剩，尤其是电商发展带来的销售渠道、链条和交易改造的启示，使得建设线上信息与交易平台成为一波创业热潮，创业公司从中撮合交易获得佣金，其中为的就是以找钢网、找塑料网等为的“找”系列。2016年9月，创新工场董事长兼CEO李开复提出B2B服务已进入，他认为这个阶段的ToB服务，“不是关心怎么买得快、便宜，而是关心怎么买到适合的，怎么才能快地获得服务”。创新工场董事长兼CEO李开复。摄影：邓攀有趣的是，在，就已经有业内人士喊出了产业互联网的概念，这个与，两者在本质上几乎拥有同样的内涵，通过运用大数据、云计算等技术以及之后大热的人工智能技术，打通上下供应链，提供多种类型的服务，为多个行业企业提供服务。重庆生态产业互联网案例

首汇信息技术河北有限公司致力于商务服务，以科技创新实现***管理的追求。公司自创立以来，投身于信息化中台系统规划，中台ERP服务平台，是商务服务的主力军。首汇信息技术继续坚定不移地走高质量发展道路，既要实现基本面稳定增长，又要聚焦关键领域，实现转型再突破。首汇信息技术始终关注自身，在风云变化的时代，对自身的建设毫不懈怠，高度的专注与执着使首汇信息技术在行业的从容而自信。