

УДК 004
ББК 65.290c51
ЦП

Переводчик Кирилл Батыгин

Цзэн М.

ЦП Как Alibaba использует искусственный интеллект в бизнесе: Сетевое взаимодействие и анализ данных / Цзэн Мин ; Пер. с кит. — М. : Альпина Паблишер, 2022. — 360 с., ил.

ISBN 978-5-9614-3322-7

Сегодня Alibaba — коммерческая экосистема с миллионами участников, которая обслуживает миллиард человек и входит в десятку крупнейших мировых брендов. Руководители китайского гиганта убеждены: развитие цифровой экономики лежит на плечах платформ, которые открывают людям доступ к неограниченным возможностям мирового рынка. И ключом к этому развитию является «умный бизнес», который способен обслуживать множество клиентов в реальном времени, удовлетворять индивидуальные потребности и постоянно развиваться. В книге Цзэна Мина, много лет работавшего начальником штаба и стратегическим советником Джека Ма в Alibaba Group, рассмотрены особенности «умного бизнеса», важнейшей из которых является способность «плести сеть» — то есть создавать возможности для быстрого, дешевого и эффективного сетевого взаимодействия людей и бизнесов. Он оценивает перспективы изменения традиционных бизнес-моделей, описывает организационные преобразования, которые предстоят рынку, и анализирует новейшие тренды онлайн- и мобильной коммерции.

УДК 004
ББК 65.290c51

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу tylib@alpina.ru.

© 2018 by Zeng Ming
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2022
Совместно с CITIC Press Corporation.
Все права защищены

ISBN 978-5-9614-3322-7 (рус.)
ISBN 978-7508695761 (кит.)

Содержание

Предисловие.....	11
От автора	14
Введение.....	19

ЧАСТЬ I Умный бизнес

Глава 1. Революция умного бизнеса.....	29
Умный бизнес: необходимый выбор в эпоху сетей и данных	29
Двойная спираль сетевого взаимодействия + анализа данных	37
Будущее уже наступило. В каком направлении держит путь умный бизнес?	45
Глава 2. Природа интернета.....	52
Связь: технологическая революция на низовом уровне и трансформация материального мира.....	52
Взаимодействие: создание бесконечных возможностей для общения	57
Сеть: судьбоносные изменения интернета для делового сообщества	62
Глава 3. Первый элемент двойной спирали умного бизнеса: сетевое взаимодействие.....	67
Сетевое взаимодействие: революционные изменения в экономической парадигме	68
Taobao и Uber: триумф сетевого взаимодействия.....	77

Глава 4. Второй элемент двойной спирали	
умного бизнеса: анализ данных	84
Цифровизация: основа инноваций в бизнесе.....	84
Алгоритмизация: двигатель, а не инструмент	
умного бизнеса.....	96
Коммерциализация: конечный носитель	
анализа данных и коммерческого интерфейса.....	101
Живые данные: обеспечение замкнутого	
цикла обратной связи.....	108
Корпоративная интеллектуализация = выход	
в онлайн + автоматизация.....	114
Глава 5. Особенности умного бизнеса:	
повышение таргетированности	122
Направленность + точность: ключевое	
требование к бизнесу будущего.....	122
Направленность: борьба со спадом	
с помощью сетевого взаимодействия.....	127
Точность: анализ данных скрывает коренные	
изменения в логике ведения бизнеса.....	132
Глава 6. Эффект черной дыры:	
тайна победы умного бизнеса	140
Эффект черной дыры: преимущества	
умного бизнеса и их истоки.....	140
Эффект черной дыры неизбежно приводит	
к умному бизнесу.....	146

ЧАСТЬ II

Радикальные изменения моделей ведения бизнеса

Глава 7. C2B: Основополагающая модель	
ведения бизнеса в будущем	155
Три основные традиционные модели бизнеса.....	155
C2B: протест против традиций промышленной эпохи.....	161
Побуждение клиентов: отправной пункт в логике C2B.....	166

Образ мысли на поворотных моментах.	
Претворение в жизнь C2B.....	171

Глава 8. S2B: естественная эволюция на пути к C2B.....	179
Инновационность модели S2b2c.....	179
Новые формы сотрудничества платформ снабжения и малого бизнеса.....	182
Пять направлений активизации	188

ЧАСТЬ III

Переворот в области стратегии

Глава 9. Новая стратегия: замкнутый цикл высокоэффективной обратной связи.....	203
Планируй на десять лет, работай в пределах одного года	203
Самое важное стратегическое совещание в истории Alibaba	206
Проверка стратегии на практике	212

Глава 10. Новое позиционирование: «точка — линия — сторона — система»	217
Логика позиционирования «точка — линия — сторона — система»	218
Эволюция Taobao.....	225
Восходящие удары экосистемы по цепи снабжения.....	236
Направление развития компаний в будущем	241

ЧАСТЬ IV

Коренные преобразования в организационной сфере

Глава 11. Четвертое организационное обновление: революция креативности	253
Историческая эволюция: три революции в организационном обновлении	253
Революция креативности.....	259

Глава 12. Новые организационные принципы:	
от управления до активизации.....	265
Забываем о менеджменте и беремся за активизацию	265
О формировании новой организации	
активизационного типа	271
Глава 13. Самоорганизующаяся сеть взаимодействия	281
Мидл- и бэкэнды: за кулисами мощных инноваций	281
Свободное соединение, взаимодействие	
по модели сети	287
Матрица изменений в режиме	
реального времени онлайн-показателей	289

ЧАСТЬ V

Анализ кейсов

Глава 14. Эволюция Taobao	299
Атрибуты сообществ и сетевое взаимодействие.....	299
Еще одна победа анализа данных.....	304
Платформы — становление и рост.....	308
Глава 15. Новые бренды: создание брендов в эпоху	
инфлюенсеров.....	313
Электронная коммерция инфлюенсеров:	
бум бизнеса на основе трех факторов	314
Инновационные методики интернетизации брендов	325
Четыре базовые позиции в создании новых брендов.....	331

ЧАСТЬ VI

О будущем

Глава 16. «Интернет+»: реорганизация	
традиционных отраслей	341
«Интернет+»: не дополнение, а синтез	342
«Интернет+»: первый шаг в новую эпоху	345

Заключение. Новая цивилизация: ощущая наступление будущего	351
Благодарности	358