

中国商人®

2020年7月
Jul.2020

聚合商会精英 纪录中国商道

封面人物

荣金凤

吉林省摩拉西斯
生物科技有限公司总经理

脚下这片土地 让我充满力量

商业化变现： 互联网公司的 生死命题

清华博士6年烧光3000万：
现金流！现金流！

半月内用户突破100万
这个微信订阅号
是如何做的

直播带货为什么火

每年10倍增长 因为做对了这几点

售价：¥30.00元 2020年07月

ISSN 1005-5266



国内统一连续出版物号：CN 11-3444/G4 国际标准连续出版物号：ISSN 1005-5266 邮发代号：80-446 海外发行代号：C2067 总第359期

Contents 目录

博客

P16 当“饥荒”来临时，拼的不是谁长得好看

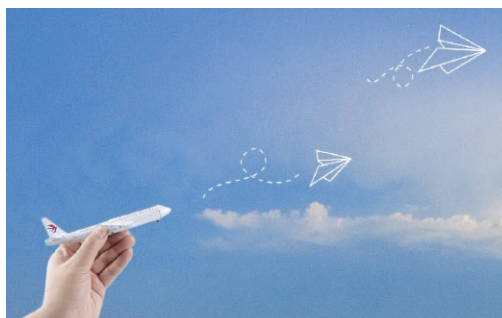
远见

P18 财团如何玩转58同城这个“神奇的网站”

P20 公司走下坡路，是从乱招人开始的

领袖

P22 **荣金风：脚下这片土地让我充满力量**



PART 01

大道

P28 **商业化变现：互联网公司的生死命题**

P30 商业化能力是视频APP竞赛的下半场

P34 千万粉丝的丁香医生如何做商业化

P37 从用户拉新到商业化变现，Keep是如何成长的

P40 “让广告更好看”这件事上小米是怎么做的

P43 知乎如何在维护社区氛围的同时实现商业化

PART 02

观点

P46 社区就像一口油井，要坚持打井将其击穿

P50 布局顾客经营战略，别犹豫，越快越好

P54 直播带货为什么火

P58 半月内用户突破100万，这个微信订阅号是如何做的

P64 大数据背景下，企业如何高效内部审计

P66 行业竞争加剧，企业财务会计集中核算模式作用凸显

Contents 目录

PART 03

看点

- P68 小红书：内核始终是“社区”价值核心始终是“人”
- P74 网易是一家让人“看不懂”的公司
- P78 每年10倍增长，因为做对了这几点
- P82 从一开始，链家就和同行不在一个时代
- P85 市场化改革是经济增长的源泉
- P86 提高企业金融投资管理效率和质量的可行性方案

PART 04

起底

- P88 创业35年我始终坚持一件事
- P92 一个公司本质上最重要的只有创始人
- P96 三个“力”是我经营企业一直坚持的
- P100 “揪”出企业绩效评价中的隐形成本
- P102 智能结算系统助力高校智慧食堂建设

PART 05

败局

- P104 83天创业失败：方向+节奏，才是正确的战略
- P108 我倒在了拼车行业疯狂补贴的前夜
- P111 如何交一份“双基础”模式下的财务报告
- P112 清华博士6年烧光3000万：现金流！现金流！
- P117 大数据时代会计管理的变革

PART 06

上课

- P118 拿了投资又失败的公司大部分都走了这条路
- P120 “地主家”的余粮不多了：商业地产怎么过

新锐

- P124 “分拆高手”李永伟：让资本成为互联网企业发展的加速器
- P126 “引领者”刘智：奏响旅游产业高质量跨越式发展最强音

手记

- P127 服务是商会生存和发展的根本

