中国互联网+企业大学商业模式创新与投资机会深度研究报告

目 录

CONTENTS

第1章：中国互联网+企业大学行业发展综述

1.1 “互联网+企业大学”行业概念界定

1.1.1 “互联网+”的提出及内涵

（1）“互联网+”的提出

（2）“互联网+”的内涵

1.1.2 “互联网+企业大学”行业的内涵

1.1.3 本报告的研究范围

1.2 中国互联网+企业大学行业发展背景

1.2.1 中国互联网+企业大学行业政策背景分析

（1）行业发展规划分析

（2）行业政策动向分析

（3）政策环境对行业的影响

1.2.2 中国互联网+企业大学行业经济背景分析

（1）宏观经济环境分析

（2）关联产业发展背景

1.2.3 中国互联网+企业大学行业技术背景分析

（1）云计算技术发展现状及未来趋势分析

（2）物联网技术发展现状及未来趋势分析

（3）通信技术的发展现状及未来趋势分析

（4）互联网相关技术对行业的影响总结

第2章：中国互联网+企业大学行业发展现状及前景

2.1 中国互联网+企业大学行业市场发展阶段分析

2.1.1 前瞻对互联网+企业大学行业发展阶段的研究

2.1.2 中国互联网+企业大学行业细分阶段发展特点

2.2 互联网给企业大学行业带来的冲击和变革分析

2.2.1 互联网时代企业大学行业大环境变化分析

2.2.2 互联网给企业大学行业带来的突破机遇分析

2.2.3 互联网给企业大学行业带来的挑战分析

（1）发展经验与人才培养模式难以借鉴

（2）“新生代员工”时代的人才管理难题

（3）高速成长的企业需求与员工成长速度相矛盾

2.2.4 互联网+企业大学行业融合创新机会分析

2.3 中国互联网+企业大学行业市场发展现状分析

2.3.1 中国互联网+企业大学行业重点企业布局分析

2.3.2 企业大学行业目标客户互联网渗透率分析

2.3.3 中国互联网+企业大学行业市场规模分析

2.3.4 中国互联网+企业大学行业竞争格局分析

2.4 中国互联网+企业大学行业市场发展前景分析

2.4.1 中国互联网+企业大学行业市场增长动力分析

（1）国内整体经济转型为背景

（2）移动互联网给传统商业与企业带来冲击

（3）互联网时代下人的信息接收与人际交往发生变化

（4）移动互联网软硬件的成熟

2.4.2 中国互联网+企业大学行业市场发展瓶颈剖析

2.4.3 中国互联网+企业大学行业市场发展趋势分析

（1）互联网兴起将催熟“价值创造型企业大学”

（2）“互联网+”将大幅提升企业大学的能力和效果

（3）“互联网+”将打造智能生态企业大学系统

第3章：中国互联网+企业大学行业商业模式创新策略

3.1 前瞻关于商业模式研究的基本思想介绍

3.1.1 商业模式的定义及与其他模式的比较

（1）商业模式的定义
（2）商业模式与其他模式的区别
（3）商业模式与其他模式的关系
3.1.2 商业模式的核心构成要素及构建流程
（1）商业模式的核心构成要素
（2）商业模式的构建流程
3.2 中国互联网+企业大学行业市场定位创新分析
3.2.1 中国企业大学行业用户特征分析
3.2.2 中国企业大学行业企业主流的市场定位分析
3.2.3 互联网对企业大学行业市场定位的变革分析
3.2.4 互联网下企业大学行业市场定位优秀案例分析
3.3 中国互联网+企业大学行业价值主张创新分析
3.3.1 中国企业大学行业主要的用户价值主张要素分析
3.3.2 互联网+企业大学行业价值主张创新策略分析
（1）企业大学行业企业如何利用互联网升级产品使用体验
（2）企业大学行业企业如何利用互联网改善个性化服务体验
（3）企业大学行业企业如何利用互联网节约用户成本
3.3.3 互联网+企业大学行业价值主张创新优秀案例
（1）清华远程企业学堂
（2）摩托罗拉大学
（3）上海功途
3.4 中国互联网+企业大学行业渠道通路创新分析
3.4.1 中国企业大学行业渠道通路的主要类别及特点分析
（1）价值传递通路的定义及特点
（2）产品销售渠道的定义及特点
（3）现有渠道通路特点的优势及不足
（4）互联网对渠道通路的改造分析
3.4.2 互联网对企业大学行业渠道通路的颠覆性变革分析
3.4.3 互联网+企业大学行业网络媒体广告宣传策略分析
3.4.4 互联网+企业大学行业渠道通路创新优秀案例
3.5 中国互联网+企业大学行业用户关系创新分析
3.5.1 中国企业大学行业用户关系的类别及关系成本分析
（1）企业大学行业用户关系的类别分析
（2）企业大学行业用户关系成本分析
3.5.2 中国互联网+企业大学行业用户关系创新路径分析
3.5.3 中国互联网+企业大学行业用户关系创新优秀案例
（1）清华远程企业学堂
（2）IBM
3.6 中国互联网+企业大学行业收入来源创新分析
3.6.1 中国企业大学行业收入的主要来源渠道及特点
3.6.2 中国互联网+企业大学行业收入来源的创新分析
3.6.3 中国互联网+企业大学行业收入来源创新优秀案例
（1）海尔企业大学
（2）华为大学
（3）惠普大学
3.7 中国互联网+企业大学行业合作伙伴创新分析
3.7.1 中国企业大学行业主要的合作伙伴及其特点分析
3.7.2 互联网如何改变企业大学行业合作伙伴结构
3.7.3 互联网下企业大学行业新增合作伙伴的特点
3.7.4 互联网下企业大学行业新增合作伙伴优秀案例
（1）迪士尼大学
（2）IBM中国渠道大学
（3）GE中国培训发展中心
（4）腾讯大学
3.8 中国互联网+企业大学行业成本结构优化分析
3.8.1 中国企业大学行业主要成本结构及特点分析
3.8.2 互联网如何改变企业大学行业成本结构
3.8.3 互联网下企业大学行业成本结构的优化路径
3.8.4 互联网下企业大学行业成本结构优化优秀案例

（1）麦当劳汉堡大学
（2）招银大学
3.9 国外互联网+企业大学行业商业模式创新经验
3.9.1 国外互联网+企业大学行业商业模式优秀案例剖析
（1）联邦快递
（2）甲骨文公司
（3）爱立信中国学院
3.9.2 国外互联网+企业大学行业商业模式创新经验借鉴
第4章：中国互联网+企业大学商业模式创新优秀案例剖析
4.1 华为大学案例分析
4.1.1 华为大学基本信息分析
4.1.2 华为大学经营情况分析
（1）企业大学战略定位
（2）企业大学师资情况
（3）企业大学成果分析
4.1.3 华为大学产品/服务分析
4.1.4 华为大学培训模式分析
4.1.5 华为大学培训渠道分析
4.1.6 华为大学合作伙伴分析
4.1.7 华为大学培训模式评价
4.2 中国移动学院案例分析
4.2.1 中国移动学院基本信息分析
4.2.2 中国移动学院经营情况分析
（1）企业大学战略定位
（2）企业大学师资建设
（3）企业大学建设概况
（4）企业大学成果分析
4.2.3 中国移动学院产品/服务分析
4.2.4 中国移动学院培训模式分析
4.2.5 中国移动学院培训渠道分析
4.2.6 中国移动学院合作伙伴分析
4.2.7 中国移动学院培训模式评价
4.3 海尔大学案例分析
4.3.1 海尔大学基本信息分析
4.3.2 海尔大学经营情况分析
（1）企业大学战略定位
（2）企业大学师资建设
（3）企业大学建设概况
（4）企业大学成果分析
4.3.3 海尔大学产品/服务分析
4.3.4 海尔大学培训模式分析
4.3.5 海尔大学培训渠道分析
4.3.6 海尔大学合作伙伴分析
4.3.7 海尔大学培训模式评价
4.4 平安大学案例分析
4.4.1 平安大学基本信息分析
4.4.2 平安大学经营情况分析
（1）企业大学战略定位
（2）企业大学师资建设
（3）企业大学成果分析
4.4.3 平安大学产品/服务分析
4.4.4 平安大学培训模式分析
4.4.5 平安大学培训渠道分析
4.4.6 平安大学合作伙伴分析
4.4.7 平安大学培训模式评价
4.5 宝武管理学院案例分析
4.5.1 宝武管理学院基本信息分析
4.5.2 宝武管理学院经营情况分析
（1）企业大学战略定位

（2）企业大学师资建设
（3）企业大学成果分析
4.5.3 宝武管理学院产品/服务分析
4.5.4 宝武管理学院培训模式分析
4.5.5 宝武管理学院培训渠道分析
4.5.6 宝武管理学院合作伙伴分析
4.5.7 宝武管理学院培训模式评价
第5章：中国互联网+企业大学行业市场投资机会及建议
5.1 中国互联网+企业大学行业投资特性及风险
5.1.1 互联网+企业大学行业投资壁垒分析
（1）技术壁垒
（2）市场壁垒
5.1.2 互联网+企业大学行业投资特性分析
5.1.3 互联网+企业大学行业投资风险分析
（1）经营风险
（2）人才管理风险
5.2 中国互联网+企业大学行业投资现状及趋势
5.2.1 中国互联网+企业大学行业投资现状及趋势
（1）中国互联网+企业大学行业投资主体结构
（2）中国互联网+企业大学行业各投资主体核心资源分析
（3）中国互联网+企业大学行业投资切入方式
（4）中国互联网+企业大学行业投资业务布局
（5）中国互联网+企业大学行业投资动向分析
（6）中国互联网+企业大学行业投资趋势分析
5.2.2 中国互联网+企业大学行业合作现状及趋势
（1）互联网+企业大学行业合作现状
（2）互联网+企业大学行业合作趋势
5.3 中国互联网+企业大学行业投资机会及建议
5.3.1 中国互联网+企业大学行业投资机会分析
5.3.2 前瞻关于互联网+企业大学行业的投资建议
（1）保证资源供给，积极开展合作
（2）互联网背景下，加快自身转型
第6章：中国大型企业互联网+企业大学投资布局分析
6.1 相关上市公司“互联网+企业大学”投资布局
6.1.1 内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司
（1）企业基本信息分析
（2）企业经营情况分析
（3）蒙牛互联网+企业大学投资布局
（4）企业互联网+企业大学产品/服务分析
（5）企业最新发展动向
6.1.2 美的集团股份有限公司
（1）企业基本信息分析
（2）企业经营情况分析
（3）企业互联网+企业大学投资布局
（4）企业互联网+企业大学产品/服务分析
（5）企业最新发展动向
6.1.3 TCL集团股份有限公司
（1）企业基本信息分析
（2）企业经营情况分析
（3）企业互联网+企业大学投资布局
（4）企业互联网+企业大学产品/服务分析
（5）企业最新发展动向
6.1.4 中国联合网络通信股份有限公司
（1）企业基本信息分析
（2）企业经营情况分析
（3）企业互联网+企业大学投资布局
（4）企业互联网+企业大学产品/服务分析
（5）企业最新发展动向
6.1.5 招商银行股份有限公司

（1）企业基本信息分析
（2）企业经营情况分析
（3）企业互联网+企业大学投资布局
（4）企业互联网+企业大学产品/服务分析
（5）企业最新发展动向
6.2 大型互联网企业“互联网+企业大学”投资布局
6.2.1 阿里巴巴
（1）公司基本信息分析
（2）公司经营情况分析
（3）公司互联网+企业大学投资布局
（4）公司互联网+企业大学产品/服务分析
（5）公司企业大学最新发展动向
6.2.2 京东公司
（1）公司基本信息分析
（2）公司经营情况分析
（3）公司互联网+企业大学投资布局
（4）公司互联网+企业大学产品/服务分析
（5）公司企业大学最新发展动向
6.2.3 腾讯公司
（1）公司基本信息分析
（2）公司经营情况分析
（3）公司互联网+企业大学投资布局
（4）公司互联网+企业大学产品/服务分析
6.2.4 百度公司
（1）公司基本信息分析
（2）公司经营情况分析
（3）企业互联网+企业大学投资布局
（4）企业互联网+企业大学产品/服务分析
（5）公司企业大学最新发展动向

图表目录

图表1：“互联网＋”概念的产生与发展
图表2：“互联网+”的内涵
图表3：“互联网+企业大学”的特点
图表4：互联网+企业大学行业的研究范围
图表5：国家人才发展主要指标目标（单位：万人，人年/万人，%）
图表6：企业经营管理人才素质提升工程主要举措
图表7：《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2013-2023年）》关于企业大学的规定
图表8：实施《中国制造2025》需要注意和有关建议
图表9：2010-2023年全球GDP运行趋势（单位：%）
图表10：2013-2023年美国国内生产总值变化趋势图（单位：亿美元，%）
图表11：2015-2023年日本GDP变化情况（单位：万亿日元，%）
图表12：2015-2023年欧元区GDP变化情况（单位：万亿欧元，%）
图表13：2023年全球主要经济体经济增速预测（单位：%）
图表14：2013-2023年中国GDP增长走势图（单位：亿元，%）
图表15：2023年主要经济指标预测（单位：%）
图表16：2016-2023年中国电子商务交易额及其增长情况（单位：万亿元，%）
图表17：2015-2023年中国大数据市场产值及增长率及预测（单位：亿元，%）
图表18：2013-2023年中国网民数量变化趋势图（单位：亿人，%）
图表19：关联行业发展对行业的影响总结表
图表20：中国云计算产业产品和服务发展趋势简析
图表21：中国云计算产业链企业潜在发展方向
图表22：中国物联网行业的发展趋势分析
图表23：我国通信技术未来三大发展趋势
图表24：互联网+企业大学行业发展历程图

图表25：互联网+企业大学行业细分阶段发展特点
图表26：互联网时代企业大学所处环境的变化情况
图表27：互联网给企业大学行业带来的突破机遇分析
图表28：互联网+企业大学行业融合创新机会
图表29：中国互联网+企业大学行业重点企业布局情况
图表30：互联网+在企业大学中的渗透率情况（单位：%）
图表31：2016-2023年中国企业大学数量变化情况（单位：家）
图表32：2023年中国企业大学TOP20排名
图表33：“互联网+企业大学”模式发展的瓶颈分析
图表34：商业模式与其它模式的区别
图表35：商业模式与其它模式的联系
图表36：商业模式框架图
图表37：一般行业盈利公式
图表38：商业模式构建流程
图表39：中国企业大学行业典型用户行业分布（单位：%）
图表40：中国企业大学行业典型用户规模分布（单位：%）
图表41：中国企业大学行业典型用户生命周期阶段（单位：%）
图表42：中国企业大学行业典型用户转型变革类型分布（单位：%）
图表43：互联网+企业大学的特征
图表44：中国企业大学行业用户价值主张要素分析
图表45：摩托罗拉企业大学电子学习教学模式简析
图表46：产品分销渠道的特点
图表47：企业大学现有渠道通路特点的优势及不足
图表48：互联网+企业大学行业用户关系的类别分析
图表49：清华远程企业学堂——神华集团神东煤炭分公司案例简介
图表50：美国企业利用外部培训机构的比例情况（单位：%）
图表51：IBM中国渠道大学各学院简介
图表52：GE中国培训发展中心战略定位变化趋势
图表53：腾讯大学合作共赢生态链
图表54：中国企业大学行业主要成本结构及特点分析
图表55：麦当劳汉堡大学职工成长路径
图表56：联邦快递企业大学的特点分析
图表57：国外企业大学网上课程模式特征分析
图表58：甲骨文大学的特点分析
图表59：甲骨文大学的运营模式借鉴分析
图表60：爱立信中国学院职能结构图
图表61：美国企业大学经验借鉴总结
图表62：华为培训学院基本信息表
图表63：华为大学发展历程
图表64：华为大学师资队伍建设
图表65：2023年华为大学iLearningX平台运营情况
图表66：华为大学课程种类
图表67：华为大学培训模式
图表68：中国移动学院基本信息表
图表69：中国移动学院发展历程
图表70：2015-2023年中国移动学院培训成果（单位：元，万人次，人次，小时，万人）
图表71：中国移动学院培训模式
图表72：海尔大学基本信息表
图表73：海尔大学培训模式
图表74：平安大学基本信息表
图表75：2023年中国平安大学培训成果（单位：万人次，%，万门，门，万小时，万次）
图表76：2023年平安大学培训情况（单位：位，万小时，万人次，小时，亿元）
图表77：平安大学培训模式
图表78：宝武管理学院基本信息表
图表79：宝武管理学院发展历程
图表80：2015-2023年宝武集团培训情况（单位：万元，小时，元）
图表81：2016-2023年宝钢股份人均培训学时（单位：学时）
图表82：宝武管理学院课程体系
图表83：宝武管理学院培训模式

图表84：2023年宝武云学习平台发展状况（单位：个，人次，学时，培训日，门，场）
图表85：“互联网+”投资特性分析
图表86：互联网+企业大学行业中的企业业务平衡解决方案
图表87：2017-2023年中国互联网+企业大学行业投资动向
图表88：中国互联网+企业大学行业合作现状
图表89：中国互联网+企业大学行业投资机会分析
图表90：内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司基本信息表
图表91：2019-2023年中国蒙牛乳业有限公司主要经济指标分析（单位：万元）
图表92：2019-2023年中国蒙牛乳业有限公司盈利能力分析（单位：%）
图表93：2019-2023年中国蒙牛乳业有限公司运营能力分析（单位：次）
图表94：2019-2023年中国蒙牛乳业有限公司偿债能力分析（单位：%）
图表95：2019-2023年中国蒙牛乳业有限公司发展能力分析（单位：%）
图表96：蒙牛商学院运营现状
图表97：美的集团股份有限公司基本信息表
图表98：2015-2023年美的集团股份有限公司主要经济指标分析（单位：亿元）
图表99：2015-2023年美的集团股份有限公司盈利能力分析（单位：%）
图表100：2015-2023年美的集团股份有限公司运营能力分析（单位：次）
图表101：2015-2023年美的集团股份有限公司偿债能力分析（单位：%，倍）
图表102：2015-2023年美的集团股份有限公司发展能力分析（单位：%）
图表103：美的学院运营现状
图表104：TCL集团股份有限公司基本信息表
图表105：2015-2023年TCL集团股份有限公司主要经济指标分析（单位：亿元）
图表106：2015-2023年TCL集团股份有限公司盈利能力分析（单位：%）
图表107：2015-2023年TCL集团股份有限公司运营能力分析（单位：次）
图表108：2015-2023年TCL集团股份有限公司偿债能力分析（单位：%，倍）
图表109：2015-2023年TCL集团股份有限公司发展能力分析（单位：%）
图表110：TCL大学院运营现状
图表111：中国联合网络通信股份有限公司基本信息表
图表112：2015-2023年中国联通主要经济指标分析（单位：亿元）
图表113：2015-2023年中国联通盈利能力分析（单位：%）
图表114：2015-2023年中国联通运营能力分析（单位：次）
图表115：2015-2023年中国联通偿债能力分析（单位：%，倍）
图表116：2015-2023年中国联通发展能力分析（单位：%）
图表117：TCL大学院运营现状
图表118：2015-2023年中国联通学院培训成果（单位：万元，小时，万人次，万学时，次，%）

.....

完整版目录请咨询客服

如需了解报告详细内容，请直接致电前瞻客服中心。

全国免费服务热线：400-068-7188 0755-82925195 82925295 83586158

或发电子邮件：service@qianzhan.com

或登录网站：https://bg.qianzhan.com/

我们会竭诚为您服务！