

## 传统企业互联网+转型系列实战课程之：

### 《传统企业互联网+战略转型方法论》

#### 课程背景：

互联网带来的跨界转型浪潮正以前所未有之势颠覆传统行业，那些你不知道的竞争对手“跨界”而来抢了你的市场份额，同时，互联网对传统企业的改造与融合也在悄然发生着，企业与企业之间、行业与行业之间的疆界将被打破，这是一个超过万亿的巨大商机，也是一次产业格局大洗牌的机会。

传统企业互联网+转型系列实战课程之：《传统企业互联网+战略实施方法论》

课堂上，老妖为你解读互联网带给传统企业的新机遇，帮助传统企业快速成长为互联网的弄潮儿。

**课程特色：**实战经验、实用理论、互动性强、实用工具、解决难题

#### 课程收获：

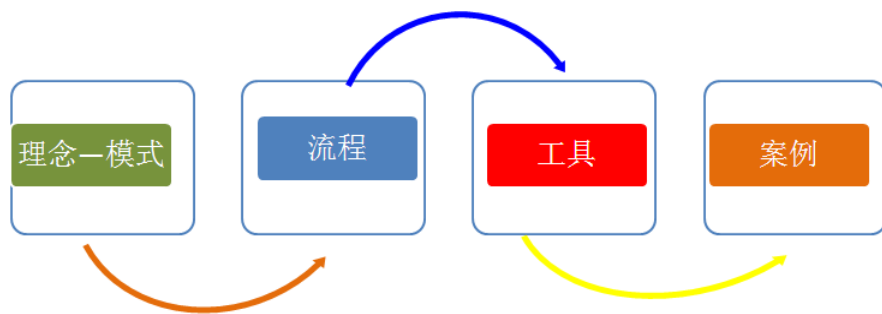
- 通过教学让学员能够真正理解互联网带来的新商业机会
- 了解并熟知用互联网思维与工具规划企业
- 通过教学互动学员能够用互联网的方法与工具维系顾客
- 学会用工具将互联网+策略落地实施
- 熟悉并掌握互联网+策略落地实施的运营方法

**课程时间：**1-2天

**授课对象：**传统企业的老板、创始人、传统企业中高层管理人员

**授课形式：**课堂讲述、案例分析、短片播放、图片展示、个性解答

#### 课程模型：



课程大纲：

## 《传统企业互联网+战略转型方法论》

### 一、传统企业转型之战略篇

1. 打破旧的体制迎接变革
  - 1) 什么样的企业才有转型成功
  - 2) 传统企业转型误区
  - 3) 管理基因决定转型结果
2. 寻找靠谱的转型路径
  - 1) 风来了猪在哪里？
  - 2) 传统企业转型路径
  - 3) 转型成功的基本保障
3. 传统企业互联网+战略重点
  - 1) 实施转型战略的三大维度
  - 2) 实施转型战略的六个爆破点

案例解析：芭睿芭睿新战略规划

### 二、传统企业转型之产品篇

1. 唯一性永远是真理
  - 1) 消费者购买产品的体验过程分解模型
  - 2) 发掘消费者核心需求的方法

3) 粉丝不是产品用户

2. 企业转型突围的利器

1) 让用户尖叫的产品三大特征

**案例：好蒂华丽丽转身为雪公主(ELSAANNA)**

3. 让产品能够自我成长

1) 挖掘场景商务的能量

2) 产品自我快速迭代的能力

### **三、传统企业转型之营销理篇**

1. 弯道超车：打造直系部队

1) 微商企业化运营思路

2) 电信企业如何做好多微营销

2. 引爆社群

1) 碎片、多屏时代如何营销

2) 权威已死

3) 网红模式

3. 超级联盟：同业异业共精彩

1) 群狼战略

2) 同业联盟的方法

3) 异业联盟的方法

**案例解析：彩驰转型之路**