

---

# 互联网时代如何转型赢利实战课程

## 课程背景

互联网的发展如日中天，中国已经快步进入互联网时代。互联网对于中国跻身世界经济前列是个机会，当前互联网平台商业模式已经显示出对行业格局的超级威力和重构的本质，这对于中国 1500 万企业和 5000 万各类经济组织是一次革命性的颠覆和巨大的挑战。面对这一形势，是抱残守缺的坚守传统阵地，等待入侵者一点点蚕食而最终缴械投降，还是巧妙迭代，华丽转型，聚焦资源，借势打势，赢得先机和利润？

## 课程收益

- 1、帮助学员掌握核心互联网思维及传统企业转型关键运作要点；
- 2、通过互联网手段低成本制胜市场，实现企业的战略突围；
- 3、通过了解互联网时代赢利 5+2 系统，提高组织效率，增强运营优化和模式创新；
- 4、通过学习 2187 团队成长系统，构筑互联网时代企业的核心竞争能力。

**“TIPS 互联网时代赢利 5+2 系统”**快速高效地帮助你解决转型赢利的诸多问题：

如何拓展互联网思维？

如何提高组织效率？

如何建立平台战略和企业生态圈？

如何进行运营优化，让绩效和流程产生效益？

如何实施模式创新，先行一步，培养核心竞争力？

如何打造高绩效高素质的优良团队，让企业利润倍增？

还有企业正能量，心理健康，情绪压力及危机管理，安全防范等等

**封闭学习三天两夜，由中国企业培训师联合会和 2187 国际培训精英联盟联合开发，被业界称为“中国实战化第一系统”的“TIPS 互联网时代赢利 5+2 系统”课程，真正帮您实现“成功在于赢利，致胜取决系统”的“中国梦，企业梦”！**

## 课程对象

- 1、董事长，总裁，总经理，副总，部门经理及企业中高层管理者；
- 2、渴望成为一名成功企业家、职业经理人的学员。

## 课程设计

- 1、本课为 3 天 2 夜“TIPS 互联网时代赢利 5+2 系统”课程精华版，需用时 1 天，共 6 小时。
- 2、本课集主讲人 20 年实战之功力，结合典型案例，充分与学员分享，强调简单实用。
- 3、本课运用理论讲授、角色扮演、小组讨论、场景模拟、游戏体验等多种培训策略。
- 4、本课采用《2187 团队积分榜》这一先进的教学模式，让学员创意队名、设计队训、集体 PK。对获胜的团队实行即时奖励，创造良好的学习氛围。快乐中学习，精通时应用。

## 课程大纲：

### 引言部分

互联网的大幕已经拉开---这是一场颠覆变革的商业洪流

---

中国市场环境——经营成本的不断上升，消费者的不断变化

## 第一部分 传统行业互联网转型三步曲

### 第一步：营销互联网化

- 1、互联网营销的灵魂：巧借事件营销低成本打造品牌
  - 1) 事件营销成功四要素
  - 2) 事件营销切入点
- 2、颠覆性的力量：微信营销如何成为营销新利器
  - 1) 什么是微信与微信营销
  - 2) 微信营销十大核心策略
- 3、“微”力无穷：如何借微博营销以“微”力改变市场地位
  - 1) 什么是微博与微博营销
  - 2) 微博营销的核心运作要点

### 第二步：销售互联网化

- 1、产品与品牌规划
  - 1) 谁是消费者
  - 2) 黄太吉的市场营销启示
- 2、市场调研
  - 1) 可口可乐制胜互联网市场的竞争策略
  - 2) “雕爷牛腩”深度市场调研三步曲
- 3、定位与动态定位
  - 顺丰“嘿店”的品牌传播
  - 天之蓝白酒的品牌成功之路
- 4、构建互联网销售体系

### 第三步：整体运营互联网化

- 1、动态化
- 2、融合化
- 3、全员化

## 第二部分 互联网时代企业赢利 5+2 系统

### 模块一 赢利根本--- (1) 平台战略系统

- 1、平台生态圈的机制设计
  - 1) 定位多边市场
  - 2) 开放式策略与管制式策略
  - 3) 决定赢利模式
- 2、平台生态圈的成长
  - 1) 突破引爆点
  - 2) 细分市场精耕细作
  - 3) 积累双边话语权刺激成长
- 3、平台生态圈的竞争
  - 1) “赢家通吃”
  - 2) 核心定位问题

---

3) 平台战略的延展性

案例：倒逼白酒“贫民化”生态圈战略

## 模块二 赢利关键--- (2) 模式创新系统

- 1、无即是有一--让交易无处不在的模式
  - 1) 垂直市场的平台容量
  - 2) 行为淘金
  - 3) 连续造就价值
- 2、社交红利模式—人在网中央
  - 1) 弱关系的威力
  - 2) 自媒体时代的互动利用
  - 3) 传统行业的关系价值 (1) (2)
- 3、供应制造模式—在平的世界里竞争
  - 1) 改写游戏规则
  - 2) 我的地盘你做主
  - 3) 失势者的绝地反击

案例：快速消费品的模式价值

## 模块三 赢利保证--- (3) 运营优化系统

- 1、互联网运营的时机——何时开始？
  - 1) 运营竞争的组织架构梳理
  - 2) 运营活动系统与战略定位的匹配
  - 3) 流程绩效的三个度量指标
- 2、体验式营销的必然选择
  - 1) 五种体验类型：感官、情感、思考、行动、关联
  - 2) 营销动线的差异化策略
  - 3) 以客户为中心的服务流程设计
- 3、互联网运营成功的本质与核心--客户价值
  - 1) 如何采集和有效利用老客户的数据
  - 2) 精准挖掘潜在客户的 13 种方法
  - 3) 如何增加互动率、曝光度、关注度

案例：北京“黑暗餐厅”的运营体系

## 模块四 赢利核心--- (4) 组织效率系统

- 1、量身定制 50%增长组织
  - 1) 围绕 50%增长搭建目标系统
  - 2) 提高组织效率的路径切割
  - 3) 掌握达成目标的核心策略和执行动作
- 2、建立负责的自动系统让员工不需要监管
  - 1) 分析员工的需求与特性
  - 2) 打造最合适的管理工具
  - 3) 引爆高效的自动执行系统
- 3、效率的下一个转型点：以人为本
  - 1) 企业实现系统高效的“三 W 法”

- 
- 2) 需要修补的五个组织效率漏洞
  - 3) 决定企业产值的五种类型：天地君亲师
- 案例：小米手机的“发烧友”效率体系

## 模块五 赢利基础--- (5) 2187 团队成长系统

- 1、21 天养成习惯 87 天巩固成型原理应用
  - 1) 思维决定习惯，习惯决定命运
  - 2) 团队的选、育、留、用与团队精神培养
  - 3) 团队三大法宝：价值、使命感、愿景
- 2、优秀团队的七大特征与成长训练
  - 1) 优秀高管的“立身修德”与 2187 系统
  - 2) 优秀中层的“身教言教”与 2187 系统
  - 3) 优秀员工的“知行合一”与 2187 系统
- 3、优秀团队凝聚力与忠诚度 87 天打造计划
  - 1) 高凝聚力团队的特征与 87 天培养计划
  - 2) 培养忠诚度心智体验的 87 天培养计划
  - 3) 企业打造核心团队成员的系统规划和人才战略

案例：广西石油的 2187 管理团队成长系统

## 模块六 赢利控制---成员健康 (1) 与风险管理 (2)

- 1、企业正能量与情绪管理
  - 1) 阳光心态与快乐资产负债表
  - 2) 员工的幸福感和职场正能量是企业的软实力
  - 3) 情绪管理路径与音乐减压让员工更健康
- 2、企业危机公关与安全防范术
  - 1) 自媒体时代的危机公关意识与策略
  - 2) 组织成员学习安全防范术让企业更安全
  - 3) 培养一支身心灵都健康旺盛的复合型团队

**大总结：运用 5+2 赢利系统，历练互联网思维和本领捕捉时代的最佳商机，通过互联网手段低成本制胜市场，最大化的为企业增值赢利！**

**备注：以上大纲仅供参考，实际授课根据企业需求适当调整**