

# 互联网+背景下的盈利模式转型与营销突破

主讲：黄宏老师

## 一、学

了解十三五规划与互联网+时代企业盈利模式创新的趋势

掌握互联网时代下盈利模式创新的策略及工具

掌握盈利模式创新核心动力之顾客需求分析的方法

掌握企业赢利点创新的规律及策略

系统掌握企业营销突破设计思路

## 二、适

总裁/总经理、营销总经理等企业高级管理人员

## 三、课

### 一、互联网+时代企业盈利模式发展趋势探索

互联网+时代下新的消费构成特性都深深影响着企业的经营行为，传统的商业思维及模式已经很难有效的解决新的企业困境，在互联网+时代我们未来的该何去何从？到底决定我们企业成功的关键是什么？

#### 1、互联网时代企业转型升级的战略思考

1.1.1 当前企业的经营现状分析

1.1.2 互联网时代的机会与挑战

1.1.3 互联网时代商业趋势预判

#### 2、互联网时代企业盈利模式设计路径

1.2.1 互联网精神与盈利模式创新

1.2.2 互联网+本质与企业转型策略

#### 1.2.1 互联网盈利模式设计的 3 大路径

### 3、互联网时代盈利模式设计方向选择

#### 1.3.1 互联网+时代的三大模式解析

#### 1.3.2 大数据如何与模式创新无缝对接

#### 1.3.3 互联网时代企业未来的盈利模式抉择

## 二、互联网+时代企业盈利模式创新策略

面对新问题和营销注重结果的前提下，对企业经营的各个环节进行深刻分析，充分了解经营中的关键要素与企业之间的关系，洞察企业经营行为背后的本源，找到互联网时代属于你自己的商业盈利新模式！

### 1、互联网+背景下商业模式创新的规律及原则

#### 2.1.1 如何设计互联网商业模式画布

#### 2.1.2 互联网+产业价值链的构成解析

#### 2.1.3 互联网+核心竞争力的设计原则

### 2、互联网+时代客户价值系统的有效设计

#### 2.2.1 如何碎片化地占领移动终端

#### 2.2.2 如何培养用户的产品依赖路径

#### 2.2.3 基于客户价值的六种创新视角

### 3、新文化背景下的典型商业模式分析解读

#### 2.3.1 免费时代基础产品盈利模式探索

#### 2.3.2 跨界成长下混业突破型模式参考

#### 2.3.3 入口带动的产业生态圈模式构建

## 三、互联网+时代企业盈利模式与营销突围设计

企业大创新、互联网+时代，企业必须以客户需求为核心，针对客户的核心需求展开立体全景式的营销模式设计，选择市场中的有效资源进行巧妙匹配、协调和调用一切资源使企业盈利价值最大化，以整合的方式完成企业营销突围战略落地！

## **1、现有盈利模式及营销策略的科学有效梳理**

3.1.1 基于六个关键要素的模式系统梳理

3.1.2 如何用一张图清晰的表现现有模式

3.1.3 现有营销策略的优劣势分析及表现

## **2、互联网+下构建企业生态系统及营销模式**

3.2.1 基于八大需求设计突破盈利瓶颈

3.2.2 深度挖掘客户价值五个步骤

3.2.3 互联网下的营销生态系统构建

## **3、互联网+模式与营销策略有效落地设计**

3.3.1 互联网时代的营销突破分阶段设计

3.3.2 互联网时代如何高效突破企业资源限制

3.3.3 互联网时代基于执行落地战略联盟设计

.....

## **四、课程总结、落地计划**

将所有思考与创新点设计成简易的执行计划，以便落地实施！

备注：最终版本会根据具体课程做必要调整，以调整后为准。

### **四、教学**

核心法则讲解、案例分析、规律总结、工具演示，启发式、互动式教学

### **五、课程**

1-2 天

## 六、课程

在互联网时代，新常态、新经济下，消费者的心理与习惯不断的发生着变化，我们的商业模式和营销策略已不能停留在表面的“挖坑”层面，而是注重更深层的挖掘，倡导一种更深层次、更有力量的生态系统模式，以拓展更宽广的销售渠道，从客户出发，充分结合市场，聚焦于消费者需求，以创新的态度完成企业新常态的转变，使企业成为真正能为客户不断提供高附加值服务的缔造者，确定企业高水平的经营策略，树立品牌竞争优势，达到提高市场占有率和市场份额的目标。

## 七、老师观

- 1、今天的优势会被明天的趋势所取代，逆水行舟，不创新则淘汰！
- 2、战略来自策略，策略来自市场，市场来自客户的需求，产品和服务只不过是满足客户需求的一种手段！
- 3、从来没有停止前进的行业，只有止步不前的企业，创新营销赢得未来！
- 4、市场在变，客户在变，需求也在变，我们唯一能做的就是不断设法寻找和满足客户的新需求，与客户建立长期有效的协同关系！
- 5、营销是企业的命门所在，企业除了销售其他的都是可以算作成本，营销创新能从根本上解决销售难做的困境！
- 6、中国正在快速发展成为创新型国家，企业要想在未来的黄金十年不被淘汰，唯有时效创新！
- 7、商界从来没有一个单打独斗的英雄，只有善于联合的智者不断创在这 1+1 大于 111 的神话！
- 8、做企业一定要学会创新思考，预知未来，并且要善于创新与设计未来！
- 9、未来 10 年，要么创新，要么淘汰！竞争有时候就是这么任性！
- 10、优质资源总是会在第一时间被创新者掠夺，谁先创新，谁就抢占了先机！