

互联网时代下传统企业转型与创新

课程背景：

截止 2017 年，中国已达 9 亿互联网用户，越来越多的人通过移动互联网平台进行沟通、应用、采购商品。互联网思维的核心是“连接一切”，这就是“互联网+”。可以说，未能足够利用互联网思维方式，没有把互联网+商业模式与用户连接起来的的企业是没有未来的企业，必将被市场淘汰。

尽管全球经济正在经历寒冬，但是互联网的发展却如日中天。越来越多的企业已经尝到了转型互联网思维方式和商业模式的甜头！

在当今经营成本日益高涨的市场竞争环境下，传统行业如何利用互联网找到创新模式、突破困局？

在消费者行为方式动态化的大背景下，企业如何依托互联网，实现低成本战略突围？是传统行业无法回避的课题和选项。

课程目的：

通过理论与实战案例相结合的方式，帮助学员掌握核心互联网+及传统行业转型关键运作要点，通过互联网手段低成本制胜市场，实现企业的战略突围，构筑互联网时代的传统行业的核心竞争能力。

学员对象：管理团队、市场、营销团队及所有涉及传统企业专业的人员

授课方法：结合当今企业竞争与互联网+发展趋势，通过理论与实战案例解析相结合的方式授课，内容严谨充实又不乏轻松幽默，同时加入学员案例现场演练和点评，增强课程的互动性。

课程主要内容：

一：认识互联网时代

1、 互联网时代高速发展逻辑

- 1) “摩尔定律”的发展脉络
- 2) 三大领域高速发展

2、 网络效率逻辑

- 1) 数据智能逻辑
- 2) 深度渗透逻辑

3、互联网的颠覆

- 1) 超级平台现象
- 2) 非对称发展
- 3) 商业新物种
- 4) 金融新生态

4、全方位的深度渗透

- 1) 大数据与人工智能
- 2) 互联网下半场的深度演绎
- 3) “移动支付”的案例

二：互联网+传统企业发展路径

1. 互联网+是企业运营核心竞争力
2. 通过大数据了解你的用户需求
3. 赢在“大数据营销”——借势“社会化新媒体”
4. 互联网+的动力：大数据、云计算、工业 4.0 与物联网

三：互联网思维体系及落地策略

1，用户思维

——把握用户的动态性

——如何做用户体验

2，跨界思维

——行业边界的模糊

——如何做颠覆式创新

3，简约思维

——“简”是王道

——如何“简”而不“乏”

4，极致思维

——抓住用户痛点

——如何把握兴奋点

5, 迭代思维

——先开炮后瞄准

——如何有效微创新

6, 免费思维

——羊毛出在狗身上

——如何规划互联网时代的商业模式

7, 口碑思维

——口碑的独特优势

——如何把握口碑的关键节点

8, 大数据思维

——大数据只是“大”吗

——如何让大数据助力高效运营

9, 平台思维

——建设大生态

——如何建立互联网时代的联盟

四：互联网+给传统企业带来的新机遇

1. 电子商务与数据挖掘完美结合
2. 传统行业应用数据管理的利器
3. 通过数据挖掘改善企业营销模式
4. 游戏运营暴利的秘诀
5. 通过数据挖掘提升银行信用卡客户忠诚度

五：大数据应用概述

1. 什么要做数据挖掘——多学科的融合
2. 数据挖掘的功能：分类、预测、推估、关联、聚类、可视化
3. 如何通过在线化收集、处理海量数据

4. 大数据管理四大要素
5. 数据挖掘建模、流程及分析指标

六：互联网思维如何在传统企业演进及落地

- 1、 传统企业应用互联网思维与变革迫在眉睫
- 2、 互联网+与营销模式的变化
- 3、 互联网+与用户关系的变化
- 4、 互联网+在企业中定位
- 5、 互联网+企业组织结构
- 6、 通过流程体现互联网+价值
- 7、 企业一体化端到端流程

分组讨论：传统企业目前的流程是否适应互联网+运营