

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