

《从 0 至 10 亿》

互联网思维与爆品战略

主讲：韩迎娣

【课程背景】

未来五年左右，一切商业都将数字化，智能化，从现在开始，互联网也是深入产业的起始年，传统企业一边担心自己被时代淘汰的忐忑，一边抱着摸着石头过河的心态，来落实企业实现互联网+的转型升级之路，但目前能够华丽转身的却是乏善可陈。究其原因，一个是大而全，一个是小而精，从心态上，一个是一步到位，另一个是快速纠偏，不断完善。

课程将以爆品思维及企业创新为切入点，还原商业环境中的实际案例，帮助学员认知爆品思维，认知企业创新商业模式场景链是什么？如何快速抢占用户心智？爆品思维在商业模式里，主要价值体现在哪些方面？企业如何根据所学来设计符合自身的商业结构来释放资产与价值？如何提升企业互联网及数字化创新能力？使学员学之解惑，学之能用，带领企业踏上成功的数字化经营之路，实现企业新的经营增长突破点。

【课程收益】

- 互联网思维、爆品思维、产业互联网及企业创新赋能
- 企业产品战略与爆品战略，商业战略的竞争策略
- 企业经营的爆品战略场景解析
- 实现从 0 至 10 亿商业路径
- 基于互联网数字化决策体系及未来智能商业

【课程宗旨】

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】 董事长、总裁、总经理、常务副总经理、总裁助理等高管人员

【课程时间】 6 小时

【课程大纲】

一、 思维创新与认知互联网

1、互联网思维

2、互联网的发展进程与变革

3、思维创新路径

4、爆品思维

- 强需求
- 占心智
- 有颜值

5、认识产业互联网

- 什么是产业互联网？
- 产业互联网 VS 消费互联网
- 产业互联网 VS 工业互联网、互联网+、智能+

6、企业创新赋能

案例：

二、产品与爆品战略

1、产品哲学

2、产品战略

- 产品与市场
- 产品与用户
- 产品与创新
- 如何重新定义产品

3、产品定位与价值主张

- 从 0 至 1，为谁服务
- 从 1 至 10，用户覆盖
- 从 10 至 100，普惠性
- 用户需求与产品思维模型

4、什么是爆品战略

5、爆品战略特性

6、爆品诞生环境

- 产品本身
- 爆发途径
- 市场逻辑

7、爆品应用法则

- 商业模式
- 产品逻辑
- 消费场景

8、传统企业爆品之路

案例：

三、从 0 至 10 亿路径及案例解析

1、商业定位

- 商业逻辑
- 模型设计

2、产品作用力

- 真痛点
- 强需求
- 自带流量属性

3、运营设计

- 内容为王
- 用户行为
- 数据分析

5、用户特点

- 用户结构
- X、Y、Z 世代
- 消费能力分析

7、用户营销与行为分析

- 用户分群
- 定位营销目标群体

- 用户AARRR体系
- 用户行为分析模型
- 让用户乐于传播

案例：

四、企业数字决策体系及智能商业

- 1、数据驱动企业决策
- 2、数据科学关键技术
- 3、无数据 不 AI
- 4、创新与竞争成为驱动智能经济发展双引擎
- 5、云是智能经济的基础设施
- 6、智能商业，先行者的脚步
- 7、企业在经营各个环节实现智能决策

案例：