

突破现状，价值倍增

-中小企业低风险高效率转型升级（实操案例解读）

骆峰

【课程背景】

全球经济环境自 2008 年次贷危机的恶劣影响始终没有得到解决，如今，新冠疫情雪上加霜，导致全球宏观环境持续恶化，政府和经济学家们对 GDP 的预测目标越来越悲观；虽然中国社会和经济的表现堪称一流，依然无法独善其身。中国为了应对危机，必然要发挥“集中精力办大事”的体制优势，将主要资源投向国有企业和各行业的龙头企业，希望他们作为主力军，完成“新基建”和“科技创新”的突破。

那么，对于资源天然有劣势的中小型企业，未来显然遇到较大的经营压力。必须转变“大而不强，收入长利润降，资源和现金消耗型”的发展模式，也就是大家“老生常谈的转型升级”迫切性进一步加强了。

授课老师有幸在过去的职业生涯中，顺利完成了若干中小企业转型升级的案例，虽然这些案例分布在不同的行业，但是我的团队依据统一的理论框架，统一的方法论，均取得了较好的效果，说明这一套思路和方法是抓住了**中小企业低风险转型升级**的要害，具有一定的复制性。

原来，我们这套经验方法只是高价格封闭分享；

如今，在国家和企业面临困境的时候，我们决定公开分享这些经验和方法论，希望能够帮助到更多需要帮助的企业和企业家。

【独一无二的课程内容和设计】

- ★ 每个部分都是一个相对完整且相互独立的，但彼此又是可以组合的模块化设计；
- ★ 前 60%的时间是案例模块：每个模块从实际操盘案例出发，层层深入讲透一个全景案例；其次引出从这个案例提炼出的模型；然后传授具体操作的方法论；最后要求学员现场联系巩固
- ★ 其次 20%的时间是方法论巩固模块：综合之前每个模块的方法论，进一步提炼为三维模型和 BLM 模型，让学员知识更有完整性
- ★ 然后 20%的时间是学习成果转化为课后公司全员能力的模块：解决通过提高现有的会议体系质量，将今日所学运用到公司日常工作中，带来实际经营和管理改善
- ★ 最后 10%的时间传授注意事项

【课程对象】

董事长、总裁、总经理、副总经理、部门总监等高级管理人员

【课程时间】 6 小时

【课程大纲】

卷、 企业如何抓住外部趋势给予的机会求发展？

■ 趋势是时代给予小人物的机会，因为大人物都被绑在了既得利益上！

■ 全景案例：面对领先者的打压，老三如何新机会逆袭为第一？

1. 全景案例解读
 - a) 行业背景
 - b) 项目背景
 - c) 项目效果
 - d) 解决思路
2. 分析和抓住外部趋势的方法
 - a) 企业家要有“望远镜”
 - b) 望远镜能力背后的方法论
 - c) 课堂练习

式、 如何有效聚焦客户的刚需需求和核心能力求发展？

■ 绝大多数公司都不是败给了对手，更不是败给了时代，而是败在了自身的管理粗放-----本质不是能力问题，而是不够认真或没有科学方法：避免一公里宽，一厘米深；避免后天很美好，今晚过不去的消耗战

■ 全景案例：通过找到有效客户的刚需需求，重新设计业务细节，两个月实现线下业务转线上，并实现业绩六倍增长？

1. 全景案例解读
 - a) 项目效果
 - b) 项目背景
 - c) 一个核心问题识别
 - d) 业务难点究竟怎么死磕然后突破？
2. 聚焦公司有效客户提升能力与业绩的方法
 - a) 企业家要有“放大镜”
 - b) 放大镜能力背后的方法论
 - c) 课堂练习

参、 如何实现传统业务如何跟数据智能+网络协同挂钩？

■ 阿里巴巴的首席战略官曾鸣提出：数据智能+网络协同=商业黑洞效
应对于传统企业怎么理解和应用？

■ 全景案例：偏远区域的重资产的传统行业如何变洋气？

1. 全景案例解读
 - a) 项目效果
 - b) 项目背景
 - c) 核心问题识别
 - d) 具体解决办法
2. 赶上新智能商业的方法论
 - a) “望远镜”和“放大镜”在其中是如何体现的？
 - b) 课堂练习

四、 方法论回顾和提炼

似是而非的理念害死人，经过经验的工具方法论才是我们需要的科学管理真经

- 1、 企业家需要掌握的两个思维工具
 - a) 望远镜
 - b) 放大镜
- 2、 背后更进一步的方法论
 - a) 三维模型分析
 - b) BLM 模型解读

伍、 如何通过公司会议体系让今日所学在企业中真正转换落地

学习是愉快的，而改变才能带来效果；个人提高不是目的，团队应用才是目的

1. 月度经营分析会议
 - a) 三大通病
 - b) 解决办法
 - c) 若干建议
2. 年度战略检讨会议
 - a) 会议内容
 - b) 方法建议
3. 半年度管理创新会议
 - a) 会议内容
 - b) 方法建议

六、 如何持续提升企业家的四项能力，让企业基业长青。

知识无限，企业家不是全知全能，针对有限目标的长期刻意练习才是正确的学习方法

1. 脑力
2. 心力
3. 复制力
4. 持久力

七、 答疑