

《创建平台化交易模型之整合力标杆》

主讲人：企业标杆标准化建设第一人——万新立

【学习背景】：在当今创新时代已经不可阻挡的到来，广大中小企业要想获得持续性的胜出，必须依靠新的竞争方式而不能仅仅靠传统营销手段来获得市场。但往往由于企业行业竞争加剧，模式雷同，其结果是很多企业是处于经营的瓶颈，自身增长乏力。为解决当下中小企业的经营困境，大幅度提升企业的利润。本课程针对中小企业“交易模型”的“十大”要素的剖析，旨在让企业走出“勤劳不赚钱，努力不发展”的困境！使企业抓住关键处，轻松获得高额且持久的利润，不论中小企业在任何阶段皆能起到执行落地，立竿见影的效果，从而迅速提升企业效益，达成公司的战略目标。

【学习收获】：解决企业渠道单一，构建多元紧密型交易模型，让企业打造多方共赢平台；

【学习时长】：2天

【适合对象】：董事长、股东、总裁、总经理、运营总监、营销总监等高管

【课程大纲】

一、前言：为何市场开发成本越来越高？

小组讨论：分析本公司现阶段市场开发存在的问题；

二、平台化交易模型之思维篇

A、什么是共赢模型？

B、赚钱之法洞察：共赢思维；

C、案例分析：四川航空公司的共赢型交易平台打造

三、交易模型之内容篇

A、交易重构的四个视角：

a、供应方；

b、支持方；

c、合作方；

d、市场方；

B、案例解析：超级女声打造多个三方交易模型平台；

C、小组讨论：找出本公司各利益相关者；

D、交易重构的十个构造块；

a、利益相关者；

b、价值交换点；

c、交换方式；

d、交换渠道；

f、利益关系度；

g、获得收益；

h、所需资源；

i、开展关键工作；

j、资源供应者；

k、支付成本；

E、案例解析：连通布友交易平台的转型升级之路；

F、小组讨论：设计本公司各利益相关者交易图；

四、平台化交易模型之设计篇

A、交易模型设计的三大步骤；

B、案例解析：五谷芳餐饮集团交易平台的成功之道；

C、小组讨论：设计出本公司的交易模型谱系图；

五、课程总结