

《招商裂变系统》

主讲人：李岐老师

只有增长才能代理生存空间，只有保增长才是硬道理！

行业市场增长、业绩增长、人才数量增长、客户数量增长、市场份额增长、利润增长，每个指标都让企业家开心不已！

李岐老师与岐专家团队针对企业裂变增长的最关键板块，设计出《裂变系统》课程，帮助企业实现增长目标！

从寻找蓝海、到模式创新、在营销突破，为每一种增长全力以赴！

板块	内容	备注
布局赛道	<ol style="list-style-type: none">1、新的客户群体的识别2、新的政策与市场空隙判断3、新的品类选择4、新的产品的定位5、新概念的设计	选对新赛道，在蓝海领域快速扩张是增长的首选，提升老板分析与捕捉机会的能力，用新增机会来增长业绩！
优化模式	<ol style="list-style-type: none">1、平台模式：搭建平台让内外部资源众包、众创、联营2、新零售模式：线上线下一体化，借助移动互联网风口，打通社交新零售。3、连锁模式：通过招商加盟裂变增长4、社群的力量：	没有蓝海赛道，就要模式创新，轻资产快速整合资源裂变，整合更多社会资源，共同裂变增长
精进营销	<ol style="list-style-type: none">1、营销理念升级2、营销能力提升3、营销工具优化4、营销队伍激活5、营销系统完善	硬碰硬拼营销，是企业生存的基本功和底线能力，营销增量也是看家本事！
合伙人系统	<ol style="list-style-type: none">1、合伙人类别2、股权与合伙人机制的应用3、合伙人招募与教育系统	模型与工具
关键要素	<ol style="list-style-type: none">1、切入点和资源匹配度2、战略与组织建设3、聚焦与饱和打击	管控系统

	4、系统构建 5、线上线下一体化 6、基础素材工具筹划 7、培训体系的构建	
--	--	--

课程定位：工具课，针对想要连锁、招商、社群裂变、社交新零售、众筹、众创、市场化营销的企业。