

战略突破----如何解决利润的问题	
战略问题	<p>中国企业战略面临的 10 大问题：</p> <p>1、公司战略不清楚，员工比较迷茫。2、员工很努力，企业不赢利；3、竞争对手突然增多，市场份额大大减少；4、行业太乱，无法正常经营；5、产品非常好，但是销售不出去；6、产业太多，不知道如何取舍；7、价格战太惨烈，一不小心就会亏损；8、总裁有战略，但是没有系统的梳理；9、公司有战略，但是没有分解，不落地；10、高管对公司战略不认同，员工不相信。</p>
什么是我们的竞争优势？	
企业困惑	<p>1、为什么企业发展多年了，依然不能做大？</p> <p>2、为什么付出了许多辛苦，利润依然不高？</p> <p>3、为什么客户可以选择他人，而不选择你？</p> <p>4、为什么过去的成功不能够代表未来一定成功？</p> <p>5、为什么总是在多元化与专业之间经常痛苦的抉择？</p>
课程大纲	<p>壹、 我们的利润在哪里？</p> <p>(壹) 什么是战略？</p> <p>1、战略是符合规律的规划。</p> <p>2、战略必须以实现利润为目的，以持续企业发展为目标。</p> <p>3、战略必须是可以执行的。</p> <p>(二) 什么是我们的比较竞争优势，我现在的利润在哪里？</p> <p>1、成功自有道---我为什么能够走到今天？</p> <p>2、这个比较竞争优势是否带来了利润？</p> <p>3、什么是我们的短板，把它列入我们的行动计划中。</p> <p>(三) 什么是我的独特客户价值，我的未来的利润在哪里？</p> <p>1、不是客户没有需求，而是我们不懂客户---挖掘潜在的客户需求</p> <p>(1) 不同的发展阶段，要服务不同的客户；</p> <p>(2) 不同层次的客户，会有不同层次的需求；</p> <p>(3) 客户还有什么新需求，而我们都还没有意识到？</p> <p>2、选定什么客户，才能确定什么产品与服务</p> <p>(1) 核心能力--为特定的客户，提供特定的客户价值的的能力；</p> <p>(2) 我的特定的产品是什么？价值是什么？</p> <p>(3) 我们特定的服务是什么？方式是什么？</p> <p>(4) 产品与服务策略：如何让客户对我们产生依赖感？</p> <p>(5) 你的战略出发点，是不是准备为客户提供终身的价值？</p> <p>(四) 行业都有生命周期，专业化或者多元化选择的依据是各有优势</p> <p>1、主营业务与新兴业务的现状；</p> <p>2、产业转型的风险与多元化产业结构的利与弊。</p> <p>(五) 什么是机会性成功，什么是战略性成功？</p> <p>1、满足独特的客户价值；</p> <p>2、持续赢利的商业模式；</p> <p>3、具备核心竞争力；</p> <p>4、共同的价值观与信仰。</p>
案例分析	<p>1、某投资公司的新选择；</p> <p>2、某女士用品公司的战略成功；</p>

	<ul style="list-style-type: none"> 3、苏宁、万科的战略思想。 4、丰田召回事件的思考
实战训练	<ul style="list-style-type: none"> 1、比较竞争优势分析训练 2、独特客户价值分析训练
实用工具	<ul style="list-style-type: none"> 1、比较竞争优势曲线图 2、独特客户价值曲线图
如何实现持续的利润？	
企业困惑	<ul style="list-style-type: none"> 1、为什么员工很努力，企业却不赢利？ 2、为什么说好的商业模式，能够节省三倍的投资？ 3、为什么总是在需要资源的时候，我们没有做任何准备？ 4、为什么员工成长找不到位置？ 5、为什么中层不知道部门的使命？ 6、为什么好产品销售不出去？ 7、为什么营销团队是训练出来的？
课程大纲	<p>二、如何实现我们的利润？</p> <p>（一）什么是商业模式，能够让我们的利润最大化？</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、专题：优秀企业的商业模式 2、我们现在的赢利模式是什么，是否要改变？ 3、我们新的赢利模式是什么？是否能够实现独特的客户价值？ 4、我们的渠道与营销方式是什么？ 5、我们的营销管理体系如何高效运行？专业化：市场部、销售部、客户服务部。 6、我们如何强化管理体系，保障利润的实现？ <p>（二）战略营销---如何训练强大的营销团队？</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、人才标准化：什么样的人做营销更加适合？ 2、教材标准化：什么样的教材最适合我们的？ 3、指挥信息化：如何让营销人员感受战斗的氛围？ 4、训练常态化：让中层成为教练员，核心任务就是训练员工。 <p style="padding-left: 20px;">(1) 培训；(2) 模拟；(3) 示范；(4) 分享；(5) 指导</p> <p>（三）如何用三层业务链安排我们的未来</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、居安思危，战略永远是为明天着想 2、按照行业、市场、企业的规律规划未来 3、制定 3-5 年的企业目标体系
案例分析	<ul style="list-style-type: none"> 1、某办公用品公司是如何变成解决方案提供商的？ 2、某大型物业公司的战略转型 3、麦当劳，联邦快递，万达，如家等优秀商业模式学习
实战训练	<ul style="list-style-type: none"> 3、商业模式训练 4、三层业务链训练 5、产品介绍话术训练 6、营销人员实战训练
实用工具	<ul style="list-style-type: none"> 1、商业模式逻辑思维与示意图 2、三层业务链示意图
如何让战略落地？	
企业困惑	<ul style="list-style-type: none"> 1. 为什么战略转移规划的很好，员工却没有感觉？

	<p>2. 为什么战略制定之后，总是变来变去？</p> <p>3. 为什么一时能够成功，持续成功却是那么难？</p> <p>4. 为什么战略制定了，不能够分解成部门的计划？</p> <p>5. 为什么战略制定了，不知道如何向员工宣讲？</p>
课程大纲	<p>三、如何让战略落地？</p> <p>(一) 什么是文化价值观，为客户价值而战！</p> <p>1、专题：优秀企业的文化价值观</p> <p>2、战略不是总裁的私藏，而是全员奋斗的号角；</p> <p>3、我们的价值观、使命、远景</p> <p>(二) 什么是核心竞争力---自我可以复制，他人无法模仿的能力</p> <p>1、核心能力与核心竞争力不是一回事；</p> <p>2、核心竞争力只能是一个，就是核心能力的复制能力</p> <p>(三) 年度战略工作重点安排：战略如何执行？</p> <p>在战略、人才、运营、文化四个层面，确定我们未来一年的战略计划与重点。</p> <p>(四) 《公司的战略纲要》---我的战略，我做主</p> <p>总结学习成果，利用规范化的战略宣讲模板，把战略宣讲到自己的团队，让共同的目标与理想，成为团队前进的动力。</p> <p>(五) 总结课：公司《战略纲要》宣讲与评比</p> <p>本课应用提示</p>
案例分析	<p>1、惠普、GE、联想、万科、福特等优秀企业核心价值观分享；</p> <p>2、某机械公司、医药公司的核心文化与竞争力</p>
实战训练	<p>1、核心价值观、远景、使命研讨会</p> <p>2、《公司的战略纲要》宣讲会</p>
实用工具	<p>3、年度战略重点结构图</p> <p>4、战略规划模板</p>