

# 【增长突破——新商业时代企业创新突围之道】

## 课程大纲

什么力量在驱动增长？  
什么因素制约企业发展？

如何把握新商业时代的机遇？  
如何在高竞争环境突出重围？

【增长突破】课程，抽丝剥茧，深入剖析企业创新突围之道。  
有底层逻辑，定顶层设计，给操作方法。  
让企业少走商业弯路，企业发展加速度。

【增长突破】课程，梳理上百家企业增长突破思路，案例既经典，又新鲜；  
【增长突破】课程，总结上百条企业增长突破方法，方法既底层，又实用。

【增长突破】课程，不是零碎的知识传授，而是系统的方法论；  
【增长突破】课程，既有宏观的架构设计，又有微观的技法运用。

【增长突破】课程，是余木老师近 20 年营销操盘和培训咨询结晶；  
【增长突破】课程，是余木老师 1000+ 家企业服务精华总结。

【增长突破】课程，站在高处看商业，把握趋势定未来；  
【增长突破】课程，落脚实处理思路，清晰操作有路径。

这是一堂可能改变公司命运的课程！  
把握趋势，提升认知，突破瓶颈，驱动增长。

【增长突破】课程，企业发展路上的必修课。

**学习对象：董事长、总经理、合伙人、管理层、核心营销人**



## 主讲老师：余木

资深营销操盘手  
职业团队建设师  
多家企业商业顾问  
中国十强讲师

20 多年营销操盘和培训咨询经验  
15 年大型营销活动操盘和顾问经验  
为深度合作公司整体操盘营销发展  
为不少公司策划营销战略战术战斗  
为众多知名企业和特色公司培训

### 【课程大纲】：

#### 一、企业增长发展的推力和拉力：

##### 1、哪些因素决定企业的增长发展？

- 1) 企业增长发展的因素分析
- 2) 把握 6 种时代红利
- 3) 整合 6 种资源 4 大平台
- 4) 强化自身 7 大能力

##### 2、新时代有哪些机遇和挑战？

- 1) 新时代的 5 大商业机遇
- 2) 新时代的 3 大竞争变革

##### 3、面对新机遇新挑战的增长发展路径：

- 1) 战略性增长的 2 大维度 6 个增长参数
- 2) 产品性增长的 4 大角度 8 大价值创新
- 3) 运营性增长的 3 大方面 7 大关键内容

##### 4、企业增长发展的战略定位：

- 1) 战略定位的 3 大关注
- 2) 战略裂变的 4 大要素
- 3) 品类赛道的 4 大模型
- 4) 做大增长的 8 大角度
- 5) 战略进攻的 2 大方向

##### 5、增长发展的创新脉络：

- 1) 增长发展创新 2 大时机
- 2) 增长发展的 8 大创新脉络思路

### 3) 增长发展的6大关键构建

## 二、产品价值创新突破：

### 1、红海厮杀，如何胜出？

- 1) 从需求层级理论把脉消费者需求满足
- 2) 创新营销的出发点和3大价值目标
- 3) 消费者购买产品价值的2大层面
- 4) 产品定位路线策略

### 2、产品物质价值如何创新？

- 1) 从一种物品的销售案例，梳理8大价值
- 2) 价值创新三个维度
- 3) 产品功能延伸的4个关键方向
- 4) 产品品质提升的2大方向4个角度

### 3、产品形象价值如何惊艳？

- 1) 产品外形创新的4种方法运用
- 2) 产品包装加分的6大指导法则
- 3) 产品使用方式创新的3条通道

### 4、产品情感价值如何突围？

- 1) 洞察用户心理情绪，打造情感化产品
- 2) 产品情感的4大内涵
- 3) 产品情感价值创造的3大好处
- 4) 含情脉脉的情怀纪念塑造方法
- 5) 充满力量的文化价值创造方法
- 6) 向心力强的情绪情调方式营建
- 7) 激发能量的精神励志价值创造

### 5、产品客群价值如何突破？

- 1) 打透细分客群的6种定位
- 2) 做透细分区域的5大方式
- 3) 做精专属定制的2大准则

### 6、产品场景价值如何出圈？

- 1) 场景营销的市场需求和价值
- 2) 深化老应用场景的4个角度
- 3) 拓展新应用场景的3个思路
- 4) 结果场景的5大梦想塑造手法

### 7、产品组合价值如何闪亮？

- 1) 产品价值组合的5大爆点
- 2) 产品怎样组合产生高价值？
- 3) 产品组合式创新的结构化

## 8、产品创新思路如何拓展？

- 1) 产品创新的“加减乘除”
- 2) 产品创新的4个层级
- 3) 产品创新运用的5大手法
- 4) 产品创新机会的3大来源

## 三、产品卖点吸睛引爆：

### 1、掌握产品卖点系统：

- 1) 卖点金三角：卖点内涵系统构建
- 2) 卖点大折扇：卖点差异化系统设计
- 3) 卖点金字塔：卖点系统4层打造模型

### 2、锻造硬核卖点：

- 1) 3大法则：卖点不锋利怎能快速斩获客户的心？卖点锋利招数，一剑封喉。
- 2) 3强特质：如何让自己与众不同，高能强劲？硬核卖点3强特质。
- 3) 硬核锻造：如何提炼有杀伤力的核心卖点？10大技术，让卖点锋利无比
- 4) 卖点闪亮：3好方式，让你的卖点成为客户的强记忆点
- 5) 构建方阵：卖点方阵构建法，找到产品力十八罗汉
- 6) 硬核运用：利剑还需好运用，如何让客户感受到产品的好

### 3、产品卖点引爆策略：

- 1) 尖刀突破：3大尖端，6把尖刀，让客户尖叫不断
- 2) 重塑认知：3大手法，12大模块，让客户跟着你走
- 3) 建立标准：2把好箭，5大箭法，让你的产品成为客户标准选择
- 4) 原创概念：3级概念，8大原创技术，让你成为客户的东方明珠
- 5) 塑造领先：6种第一，7种领先塑造，让你的产品成为客户首选
- 6) 极致表达：3类极致，8种表达，打造产品超级符号和超级话语
- 7) 锁定资源：3大锁定，5大资源，抢占制高点，让客户值得拥有
- 8) 制造稀缺：3大感觉，5大方法，让客户排队交钱
- 9) 上升高度：3重上升，4大坡度，珠穆朗玛就是你

## 四、品牌升级心智出圈：

### 1、品牌战略营销突围：

- 1) 高竞争环境营销突围之道
- 2) 差异化战略，打造高竞争力
- 3) 强大资源力量的3大通路
- 4) 创新竞争品类的3的维度
- 5) 创新变革模式的8大思路

### 2、品牌定位升级思路：

- 1) 消费者认知品牌4个阶段
- 2) 品牌定位4个维度
- 3) 品牌定位4大原则

#### 4) 品牌定位 9 大手法

### 3、品牌主张亲近客户：

- 1) 品牌主张设计的 2 大诉求
- 2) 品质主张背后的 4 大驱动
- 3) 品牌主张差异化的 5 大思路

### 4、品牌视觉吸引设计：

- 1) 视觉锤的 3 大设计原则
- 2) 品牌主视觉 4 大吸睛力
- 3) 终端视觉如何提升客户关注和成交
- 4) 品牌超级符号打造法则

### 5、品牌个性标签策略：

- 1) 品牌个性的基调定位
- 2) 品牌人格化 3 大策略
- 3) 品牌个性 5 大展现策略
- 4) 品牌个性 4 大创意思路

### 6、品牌资产管理方法：

- 1) 品牌文化的 3 大彰显
- 2) 品牌故事的 4 个维度
- 3) 品牌背书的 8 种方法

## 五、传播推广转变策略：

### 1、传播媒介转变策略：

- 1) 线下融线上的转变思路
- 2) 电商跨内容的转变方法
- 3) 单一到多元的媒介策略

### 2、传播方式转变策略：

- 1) 由硬到软的传播方式转变
- 2) 由直接到间接的传播成长
- 3) 由企业到人物的传播社交

### 3、传播内容转变策略：

- 1) 传播信息到传播认知的转变
- 2) 传播声量到传播行动的转变
- 3) 不同产品阶段的传播内容设计

### 4、新营销生态下的内容营销：

- 1) 从传统品牌时代到内容品牌时代之道
- 2) 新营销生态下的内容营销特点
- 3) 自上而下到自下而上的内容转变

- 4) 产品内容化的传播出圈之法
- 5) 从传播到销售的内容营销方法
- 6) 内容平台化的全链路营销
- 7) 内容细分化的营销方法
- 8) 直播内容化的种草方法

#### **5、新商业时代的事件营销：**

- 1) 成功的事件营销，至少需要哪些特质？
- 2) 事件营销的用什么方式更容易出圈？
- 3) 事件营销怎样才更有传播威力？
- 4) 事件营销怎样操作才不会翻车？
- 5) 事件营销如何没事找事？
- 6) 新时代事件营销的有哪些新创意玩法？
- 7) 中小企业如何借势大事件创造新话题？

#### **6、高竞争时代的联合营销：**

- 1) 创意联动拓宽消费场景
- 2) 品牌跨界联合营销的底层逻辑
- 3) IP 联名营销“联”什么？如何“名”？
- 4) 传统行业、中小企业的联合营销
- 5) 同业联合营销的创新突破
- 6) 异业同盟营销的出圈玩法
- 7) 同区商户的联合营销之法

### **六、高成交力打造方法：**

#### **1、服务升级增加价值感：**

- 1) 4C 服务原理如何运用？
- 2) 3感服务如何打造？
- 3) 3大阶段服务如何定位？
- 4) 3大服务方向如何选择？
- 5) 7大服务要素如何升级？
- 6) 3大层面服务如何把握？
- 7) 异议处理服务如何拓展新思路？

#### **2、终端营销提升信赖感：**

- 1) 如何提升终端价值让客户放心消费？
- 2) 如何打造高归属感的终端店面？
- 3) 如何通过体验营销让客户赏心悦目？
- 4) 如何开展特色营销提升客户记忆点？
- 5) 如何进行终端差异营销提升成交力？

#### **3、促销创新提高成交度：**

- 1) 促销形式如何创新拉升关注度？
- 2) 促销优惠策略如何引发抢购潮？

- 3) 促销内容设计如何引流准客户？
- 4) 促销活动开展如何引爆多人群？

#### **4、高沟通技术提升成交率：**

- 1) 如何开展顾问式销售，步步导向成交？
- 2) 如何进行教导式销售，获得客户认可？
- 3) 如何把握情感式销售，让客户感动？
- 3) 如何运用立体式销售，赢得客户签单？