

## 《移动互联网思维与思维创新落地》

主讲 熊友君博士

课程背景

"没有传统的企业,只有过时的思维"从

Uber 到滴滴打车,从 Airbnb 到

小猪短租,共享经济攻城落地。习

大大说:有人身在 21 世纪,而思想还停留在 18 世纪,而今天我们已经身处

移动互联网时代而有人思想还停留在传统时代,互联网时代,在这个移动互联网思维必改写传统营销思维、改写互联网思维的时代,不再是大鱼吃小鱼,而是快鱼吃慢鱼时代,速度成为致胜的关键,授人以鱼不如授人以渔,错过了互联网不能再错过移动互联网,错过了淘宝不能再错过移动电商,错过了将无限后悔!

新一轮亿万财富浪潮机遇已经来临,你是否能够把握?

**变了,变了,随着智能手机的普及,移动互联网的迅速发展一切都变了,传统企业过去赖以生存的渠道战略,过去引以骄傲和自豪的营销方法在移动互联网的面前简直弱爆了**

当今社会,移动互联网、大数据、物联网已成为社会的浪潮,谁先占领潮头谁就先占领市场,未来没有最好的模式,把你的产品做到客户的手机里就是最好的赢利模式!

微时代、微能量、微博微信微商城厚积薄发!你准备好了吗?

你可以不上新媒体,但是微博、微信上有你的传说!

你可以不重视微博、微信、微商城,但新媒体已经时时在影响你的工作、生活!

你可以不做微博、微信营销,但是你的竞争对手已经开始做了!

环境天天在变,而我们的商业模式却总是一成不变,等客上门时代已经过去,怎么才能把产品卖出去呢?客户已经在网上购买产品了,你还在拼命开店?客户已经在用微信看新闻了,你还天天在报纸打广告?客户已经在 O2O 了,你还不知道二维码是什么?你的企业能做得好吗?

**未来十年所有的企业都将互联网化,都将向移动互联网全面转型升级,未来十年是大规模跨界的商业时代,我们已经处在一个"我毁灭你,与你无关"的时代.**



我们准备好了，一起转型升级，您准备好了吗？



#### 课程目标



- ◇ 转变思维,改变从观念开始,系统学习新观念新方法新逻辑
- ◇ 系统学习移动互联网思维 9H 模型
- ◇ 彻底弄清楚传统思维与互联网思维与移动互联网思维的差距在哪里，搞清楚自己一直没能达到心目中理想的原因
- ◇ 系统学习商业模式一二三设计方法,掌握 18 个工具
- ◇ 基于企业现状学习如何设计公司的移动互联网+商业模式，立足自我，以做带学,
- ◇ 学习传统企业利用移动互联网思维转型成功的案例，寻找企业突围的良方？

#### 培训时长

- ◇ 两天（每天 6 小时,共 12 小时）

#### 课程对象

- ◇ 董事长、总裁、CEO 企业经营人员
- ◇ 营销总监、市场部经理等企业中层管理人员

#### 培训课程

## • 一、环境变了，转变的表面看是营销，其实是思维

给我一部连上 WIFI 的手机，我可以改变世界——保罗·莱文森

接收信息的习惯改变了，以前是读报纸、看电视，现在是看手机；

社交习惯改变了以前是去电影院公园，现在是在 QQ 里，是在微信里；

支付的习惯改变了，以前是刷银行卡，而现在微信抢红包等移动支付正在扮演着越来越重要的角色；

消费习惯改变了，手机可以购买一切，年轻一族越来越“宅”。很多漂亮的商业中心正在“塌陷”，网购越来越流行。实体店经营出现困难。阿里巴巴淘宝网正在取而代之。

早在二十世纪末，美国社会学家保罗·莱文森就在《手机》一书中预言，手机将成为人体的一个新器官：“手机不仅有移动的功能，而且有生命和创造的功能。”如今，手机已经牢牢的与人发生着关系。手机比老婆还亲已经变成现实，根据 CNNIC 报告，有超过 30% 的人每天睡觉前和早上醒来后第一件事是刷手机，智能手机的出现彻底改变了人们的生存状态。手机已不仅仅是一个通讯工具，还变成了人与外部世界连接的超级终端。

### 1. 努力只能把事情做好，跟对趋势才能把事情做对，大数据告诉你移动互联网发展趋势是什么？标杆是怎么做的？

移动互联网改变下的衣食住行。

连拉车的车夫都在变化了，你呢？

#### 案例学习：

- (1) 海尔的拥抱移动互联网：2013 年裁掉 1.6 万人，2017 年裁掉 1 万人，都是中层，为什么？三大模式变革，“没有成功的企业，只有时代的企业”-张瑞敏  
海尔转型三式：公司平台化、用户个性化、员工创客化
- (2) 董明珠怎么了：2014 年董明珠与雷军打赌，最近小米与美的合作。董明珠斥其为“两个小偷的合作，是个骗子集团”，一直是正面形象出现的企业家，为什么变得象泼妇？背后的原因是什么？

## 二、标杆研究，解析最成功模式，把“微笑曲线”落实到实处、移动互联网思维进行营销创新

1. 滴滴模式为何估值达到 320 亿美金？

2. 餐饮 O2O：百度外卖、饿了么、美团外卖三国杀！

案例：

创新点：

1、如何利用免费 WIFI 实战 O2O 引流，抢占商圈价值

2、P2P 模式是互联网金融下的蛋

3、租车市场的 P2P 还能走多远？

### 三、移动互联网思维之九 H

#### 1. 碎片化之三大模式

“微”力无穷之微信、微博、微公益、微视频…

“亲”模式之亲中大爱

“圈”圈不息之驴友会，永不破产的人脉银行

#### 2. 移动化四大机会

移动支付之三国演义，运营商、银行、互联网。“2015 年让红包飞”

O2O 整合见奇迹

LBS 之商业模式创新

手机娱乐

#### 3. 个性化之颠覆江湖

经济学定义颠覆，管理学组织重塑

#### 4. 粉丝化之思维塔顶模型

商业模式之 **B2B B2C 未来都是 C2B**

自媒体时代来临

#### 5. 平台化之航母

入口之战要打赢

组织之 U 盘思考

#### 6. 极致化之单点突破

聚焦

单点

#### 7. 体验化思维

体验之场景应用模拟

以用户为中心思考

#### 8. 开放化思维

信息不对称模式结束

合作共赢时代来临

数据化思考

#### 9. 品牌化

好酒还怕巷子深，还怕巷子不深

### 四：共享经济重塑企业战略、商业模式

1. 共享经济战略制定的关键点是什么？

- 战略定位四维度
- 战略的 SWOT 分析
- 成功企业的愿景\使命\价值观

### 3、移动互联网+时代商业模式

- 移动互联网+时代商业模式三大形态
- 共享经济模式及案例分析
- **案例：伪共享经济的笑话：目前主流的共享经济**

## 第五部分：移动互联网下的商业模式创新与重构

共享经济移动互联网+时代组织结构重构

- 1.移动互联网下的消费者研究
- 2.移动互联网下的商业模式汇总
- 3.如何重设商业模式
- 4.如何结合自己企业的特点设计符合自己企业的商业模式



## 2.行业的集中度分析判定行业的竞争情况

	散点市场	块状同质化市场	团状异质化市场
•描述			
•集中度曲线	较低的市场集中度	前三名和前十名的市场集中度迅速上升	前三名市场份额有所下降,但前十名的市场集中度继续上升
•解释	地方品牌林立,缺乏行业领导品牌	部分有进取心的企业迅速扩张,挤占了众多地方品牌的市场,市场呈寡头垄断结构	部分行业“黑马”以其特色产品,独特卖点以及市场细分化策略蚕食市场,部分程度地削减了领先企业的份额 •市场细分化,特色经营,基于差别化消费的特卖点诉求
•策略意义	区域市场扩张,渠道扩张	较强的市场投入,迅速的销售扩张	

正 德 厚 生      友 君 同 行

### 老师介绍



