

# 新产品开发与营销创新

——产品管理与新产品开发、盈利模式与服务营销创新技巧



柳瑞军

专业、专注、责任



《CPAS 复杂问题决策》

——打造解决问题高手



《系统为本，整合为王》

》

领导者系统整合思维能力训练



《创新思维情景模拟沙盘》

管理、营销、研发三套情景沙盘

## 课程简介

- ◇ 授课讲师：柳瑞军
- ◇ 标准课时：12 课时/2 天
- ◇ 授课特点：互动授课、咨询式辅导、教练体验、行动学习工作坊、情景模拟沙盘等。
- ◇ 培训日程：

	第一部分 产品管理和新产品开发创新	第二部分 产品盈利模式和服务营销创新
上	一、创新的成功模式	五、商业模式创新
午	二、创造性工作的模式和流程	六、移动互联时代的产品盈利模式
下	三、产品管理创新	七、市场和客户开发创新

午	四、新产品开发创新	八、服务营销和促销创新
---	-----------	-------------

◇ 课程大纲

## 第一部分 产品管理和新产品开发创新

### 主题一. 创新的成功模式

- 1、创新的成功模式
- 2、创新过程模型
- 3、打破传统思维束缚
- 4、重构突破性思维模式
  - 个体思考模式
  - 团队创新方式和规则

### 主题二. 创造性工作的思维模式和流程

- 1、创新思维管理应用的三大层面
- 2、复杂问题决策模型
- 3、创造性工作必备的四大思维
  - 系统思维
  - 本质思维
  - 传统思维
  - 创新思维
- 4、创造性工作四步流程

### 主题三. 产品管理创新

1. 产品平台与产品规划
2. 产品战略
  - 竞争战略与产品组合
  - 差异化化和产品定位
3. 与其他产品竞争的五种策略

#### 4. 新产品创新的维度——三种属性四个层次

- 核心产品
- 实体产品
- 周边产品

#### 5. 产品投放和持续改进

#### 6. 管理成熟产品

- 产品生命周期管理
- 中长期品牌战略

### 主题四·新产品开发创新

#### 1. 什么是新产品？

#### 2. 新产品创新的维度

- 有形产品开发
- 无形产品开发

#### 3. 新产品开发模型

#### 4. 现金流核心产品开发

#### 5. 新产品开发创新的独孤九剑——9个维度78问

#### 6. 重新定位和品牌扩展

#### 7. 新产品开发经典案例：牙膏、可口可乐、手机、保险品种、房产、服务产品等

#### 8. 新产品开发情景模拟训练

## 第二部分 产品盈利模式和服务营销创新

### 主题五·商业模式创新

#### 1. 如何突破商业模式的增长局限？

#### 2. 商业模式画布创新技法

#### 3. 商业模式要素创新四大方法

##### 1) 做加法——增加什么功能、颜色、地点？

- 2) 做减法——QB HOUSE 案例
  - 3) 做乘法——做什么事情具有乘数效应？
  - 4) 做除法——优化组织结构、削弱职能等
4. 通过模式创新获取超额盈利
    - 如何应对经营成本上升、获利空间递减的现状？
    - 案例讨论：如何提升产品附加值？

## 主题六. 移动互联时代的盈利模式

1. 移动互联时代的商业模式创新
  - 案例：Costco 为什么无惧电商？
2. 免费盈利模式创新
3. O2O 盈利模式创新
4. 跨界盈利模式创新
5. 长尾型盈利模式创新
6. 工具+社群+盈利模式创新
7. 平台盈利模式创新
8. 六大互联网盈利模式经典案例

## 主题七. 市场与客户开发创新

1. 如何开发潜在市场？

- 产品定位与市场细分
- 渠道创新思维技巧
- 2. 客户关系管理水平测试
- 3. 营销沟通——如何分析和激发客户需求？
  - 消费者行为整合模型
  - 识别客户核心需求：区别愿望、需要与需求
  - 心理定势与消费者心理——如何积极影响顾客？
- 4. 客户开发创新技巧
  - 思考工具：《市场与客户开发创新检查清单》
  - 经典案例
  - 实务练习

## 主题八·服务营销与促销创新

1. 服务营销：从卖产品到卖方案
2. 客户体验设计创新五要素
  - 物理环境与和场所体验
  - 服务沟通创新
  - 服务流程体验创新
  - 售后体验创新
  - 后台支持服务创新
3. 消费者购买决策过程——五阶段模型
4. 促进客户成交的关键时刻
  - 客户心理——如何激发需求动机？
  - 影响刺激——区别四种影响力
  - 购买决策——价值沟通的关键
5. 顾客价值沟通——构思客户解决方案
6. 让销售打动人心——左右脑表达技巧
7. 新媒体营销特征和技巧
  - 情景模拟：微信推广策划方案
8. 实现持续销售的6个技巧

