
TIPS 互联网时代赢利 5+2 系统

---传统企业如何借力互联网开疆拓土

【课程背景】

在互联网创造一个又一个神话的同时，移动互联网也快速崛起，7.3 亿网民疯狂“霸屏”，把时间作为商业战场，倒逼服务快速升级，驱赶认知激情迭代，也对中国 5000 万传统企业和各类经济组织疯狂地进行颠覆和革命！

一时间，经济界企业界风起云涌，狼烟四起，似乎是传统企业仓皇迎战，就已经要败下阵来---客户不再忠诚，市场不再增长，团队不再高效，利润越来越薄，诸多问题此起彼伏！

面对这一形势，5000 万传统企业如何应对？

是抱残守缺坚守传统阵地，等待入侵者一点点蚕食而最终缴械投降，还是华丽转型，巧妙迭代，聚焦资源，借势打势，赢得先机 and 利润？

看看同样是传统企业他们是如何运用互联网实现“转型赢利”梦想的：

大雨通过搭建互联网平台卖黑枸杞，3 个月 100 万流水，全国发展代理商 200 家！

7 天连锁酒店通过互联网营销，1 个月内会员数从 30 万几何式增至 120 万！

星巴克通过互联网平台，3 周内，仅“冰摇沁爽”一项产品销售额就突破 50 万！

凯迪拉克通过微信平台策划活动，30 天吸粉 37 万，省去推广费用 1000 万！

这是一个充满奇迹和想象的时代：

当你打开手机时，你就能收到客户的订单！

当你发动一次活动时，你就能找到你的潜在客户！

当你关注供应商账号，你就能获得最新的一次采购行情！

当你策划一次线上活动，就能把千万粉丝聚集在一起！

当你的人才短缺时，通过互联网，全世界到处都是你的人力资源部！

当你的对手环伺左右令你胆战心惊时，通过互联网，你的客户随时找上门来！

【课程收益】

只要你在互联网时代确定好发展方向即**平台战略**，只要你找到赢利的策略和手段即商业**模式创新**，只要你调配好资源和再造好流程即**运营优化**，只要你提高每个业务单元执行速度即**组织效率**，再解决赢利的“人才”即**团队好习惯**高素质的问题，一切归于简单、极致而有效！

《TIPS 转型营利》课程，源自刘湛泉教授《转型力—传统企业营销变革实战手册》著作精髓，由刘湛泉教授领衔、ACI 国际认证、中国赢利 5+2 系统研究院系统研发。课程系统解密了互联网时代营利的根本--平台战略系统，营利的核心--组织效率系统，营利的保证--运营优化系统，营利的关键--团队能量系统，营利的关键--模式创新系统。



率系统，营利的关键—团队能量系统等五大企业增长王道系统。走进课堂马上学会 27 个营利工具,59 种营利方法，116 个管理动作，帮您真正链接好互联网这把尖矛利刃，为您开疆拓土、创建新的生态圈、实现企业最大化增长营利！

【课程对象】

董事长、总裁、总经理、副总、市场总监、人力总监等高级经理人

【课程设计】

- 1、三天两夜（封闭训练）
- 2、本课结合导师 28 年传统企业管理实践以及对京东、淘宝、海尔等互联网企业的顾问经验，采取国际最先进的《2187 团队积分榜》的教学策略，设计个性咨询，团队演练，小组讨论，情景模拟，益智互动，角色扮演等丰富的训练手段，以学员为主体，老师为主导课程内容为主线，三主结合，系统训练，保证培训效果，让全体学员都成为最好的朋友，在丰富高端人脉的同时，乐中学，学中练，练就就会，会就用！

【主训导师】刘湛泉（简介略）

【课程大纲】

【第 1 天上午 8:30—12:00】

引言部分：

移动互联时代未来已来---大势如潮，你要和谁发生关系？

中国市场环境——经营成本的不断上升，消费者的不断漂移

互联网 9 大典型思维：1) 平台思维 2) 跨界思维---平台战略

3) 用户思维 4) 流量思维---运营优化

5) 社会化思维 6) 大数据思维---模式创新

7) 简约思维 8) 极致思维 9) 迭代思维---组织效率

互联网时代营利根本---平台战略系统（1）

为什么张瑞敏高声喊话：自杀重生，他杀淘汰？

互联网时代怎样抗击被颠覆和革命的风险？

传统企业在战略选择上怎样避免泪奔血流？

面对转型升级是固守阵地还是大踏步前进？

传统企业怎样打造跨界竞争的平台生态圈？

传统企业怎样把握转型营利增长最佳时机？

转型营利之道---

一、互联网催生新的平台 5+2 要素

一) 5 要素

- 1、核心资源和能力
- 2、市场领先技术与创新能力
- 3、独一无二的商业模式
- 4、强大的数据化运营能力
- 5、开放共赢的生态系统

二) 2 要素

- 1、核心团队

2、服务体系

案例：亚马逊的5+2要素

二、从海尔看传统企业战略转型

- 1、海尔的“企业平台化、员工创客化、客户个性化”
- 2、企业战略转型的原因
- 3、2016年前后商业模式的战略比较
- 4、互联网改写竞争游戏规则
- 5、“赢家通吃”“PK”“平台共赢”

三、平台生态圈搭建与核心竞争力打造

- 1、墙推倒了就是桥，就是平台
- 2、平台战略发掘新的商机
- 3、互联网时代战略审定框架图
- 4、互联网时代平台核心---客户价值
- 5、传统企业互联网时代的13个平台法则
- 6、打造一个多方共赢的生态圈

案例：酒仙网的平台战略设计与赋能

【第1天下午 13:30—17:30】

互联网时代营利基础---模式创新系统（2）

为什么有的企业欣欣向荣，而有的企业却萎靡不振？
为什么有的企业持续发展，而有的企业却昙花一现？
为什么有的企业商业模式模糊不清经不起一点点冲击？
为什么中国企业多数“懵着打”，不知道用最合适的商业模式赢利？
在互联网时代企业如何设计创造价值、传递价值和获取价值的商业模式？
怎样才能成为市场竞争中快速反应每战必赢的常胜将军？

转型营利之道---

一、互联网催生商业变革和新模式

- 1、2017 人机智能元年
- 2、移动互联时代新思维
- 3、移动互联时代时间成了战场
- 4、移动互联时代传统运营发生变化
- 5、移动互联时代催生“女性思维”
- 6、移动互联时代抓住商业本质---人性

案例：亚马逊的不变中的“变”

二、互联网时代商业模式创新

- 1、开放平台模式：实现信息共享
- 2、免费模式：实现用户聚焦
- 3、O2O 模式：改变商业格局
- 4、长尾型模式：“去库存”化
- 5、多边平台商业模式：改写商业战局

案例：餐饮、图书、教育、影视、微信

三、商业模式创新画布---九个构造块

- 1、客户细分
- 2、价值主张
- 3、渠道通路
- 4、客户关系
- 5、收入来源
- 6、核心资源
- 7、关键业务
- 8、重要合作
- 9、成本结构

工具：《商业模式创新画布》

四、管理模式变革推动商业模式创新

- 1、组织架构变革：扁平化组织模式
- 2、利益分配变革：分销拓展
- 3、信息处理变革：快比慢好
- 4、服务品质变革：以用户为中心

案例：海尔统帅品牌嫁接互联网

【第 1 天晚上 19:00—22:00】

任务（以组为单位）：

- 1、指导学员完成《移动互联网时代平台战略制定手册》
- 2、指导学员完成《互联网时代商业模式创新设计工具》

【第 2 天上午 8:30—12:00】

互联网时代营利保证---运营优化系统 (3)

当经济下行遇到互联网搅局，企业运营就面临新的挑战：

- 为什么利润最大化和业绩最优化是企业发展的命脉？
- 为什么互联网尖矛利刃不按常理却创造新的运营生态圈？
- 为什么互联网时代不再是以品牌为中心而是以客户为中心？
- 为什么企业要创造价值还是离不开营销，只是策略必须创新？
- 为什么运营架构老化经营目标与财务目标不能如期实现呢？

转型营利之道---

一、运营系统设计及实现赢利方法

- 1、马斯洛的需求理论
- 2、产品运营体系 (Product)
- 3、人的运营体系 (People)
- 4、渠道运营体系 (Path)
- 5、公关运营体系 (Public Relationship)
- 6、运营优化实现的步骤

案例：小米、万达、广西石油

二、营销优化与营销人员素质提升

- 1、营销实施的四段公理
- 2、顶级营销人的六个特质
- 3、月入百万营销人的九个习惯
- 4、营销团队常见的管理问题
- 5、互联网时代品牌营销的价值
- 6、品牌营销最简单快捷的策略
- 7、打造品牌营销的 6 个方法
- 8、如何增加品牌互动度、曝光率、关注点

案例：宝马汽车、以岭药业、智慧之光

三、互联网时代网络运营矩阵优化

- 1、O2O 社交平台上的运营关键法则
- 2、O2O 组织运作 PDCA 和 SDCA
- 3、微营销如何基于人性展开
- 4、互联网时代影响成交的因素
- 5、互联网时代体验营销模式
- 6、类型：感官、情感、思考、行动、关联
- 7、体验式营销模式操作步骤

8、区域媒体营销的操作策略

案例：海尔统帅品牌微营销

【第2天下午 13:30—17:30】

互联网时代营利核心---组织效率系统（4）

互联网催生新的趋势与变化，其中组织效率问题亟待解决：

- ◇ 为什么整个组织的责任心不强、岗位主人翁意识差？
- ◇ 为什么员工不能把全部精力集中在实现公司的首要目标上？
- ◇ 为什么没有明确的流程用于减少低效的工作和消除重复的工作呢？
- ◇ 为什么部门间员工间工作推诿“责权利”不明，不能聚合产生高效率？
- ◇ 为什么时间管理混乱，养成长期拖延的坏习惯，员工积极性不高？

转型营利之道---

一、提高组织效率的协作引导能力

- 1、团队和谐人际关系的基本原则
- 2、团队和谐人际关系的八大策略
- 3、和谐人际关系的八个好习惯
- 4、团队有效协同的方法
- 5、引导提高组织目标管理技能
- 6、目标绩效奖惩的原则与实施
- 7、引导培养团队时间管理技能
- 8、提升办公效率的九个锦囊

案例：联想的“发动机文化”

二、提高组织效率的组织管理能力

- 1、树立制度高于一切的管理思想
- 2、有威信，管理才会出成效
- 3、团结一致是提高管理效率的助推剂
- 4、最大限度地释放团队的能量
- 5、激发创造性，鼓励创新性

工具：填写《组织效率手册》

三、提高组织效率的八项管理技能

- 1、合理的计划给工作带来的好处
- 2、完成任务的四个行动步骤
- 3、管理者提高效率的授权原则方法
- 4、提高组织效率的指导六步
- 5、有效拟定和传达绩效期望
- 6、顺畅的沟通可以避免管理的滞碍

-
- 7、恰当的激励是高效管理的杀手锏
 - 8、不同时期的员工激励策略
 - 9、提高组织效率的七大学习方法
 - 10、把学习转化为效率习惯

【第 2 天晚上 19:00—22:00】

任务（以组为单位）：

- 1、指导学员完成《互联网时代运营优化实施计划》
- 2、指导学员完成《互联网时代组织效率执行计划书》

【第 3 天上午 8:30—下午 16:30】

互联网时代营利关键---团队能量系统（5）

- √是不是领导力不足，执行力不够，不能形成管理的自动自发自觉？
 - √是不是各层级责任不清，得过且过，当一天和尚撞一天钟？
 - √是不是工作热情不高，创造激情不足，整个团队像一盘散沙？
 - √是不是目标不清，效率低下，时间管理混乱，拖延症传染泛滥？
 - √是不是高层要求太多，中层理由太多，基层借口太多？
 - √是不是部门协同不好，激励不足，情绪低落，干劲松懈？
 - √是不是总经理做经理的事，经理做员工的事，员工做思想斗争？
 - √是不是同样的会议天天开，同样的错误天天犯？
 - √是不是员工缺乏忠诚度，没能力就“混”，有能力就“走”？
 - √是不是员工没有主人翁思想，毫不在乎企业成本，随意浪费？
- ★在移动互联时代，诸如此类的问题的结症不是领导力不足、不是执行力不够，不是沟通力不畅……而是整个团队缺乏正能量！！

转型营利之道---

一、能量解密---领导强则团队强

- 1、领导者是企业正能量标杆
- 2、领导者与团队正能量的交融
- 3、领导正能量的积累、调动与爆发
- 4、领导正能量气场的培养
- 5、领导正能量对领导力的作用

[播放视频《永不放弃》](#)

案例：杰克·韦尔奇

二、能量凝聚---正能量生成的环境

- 1、信念和使命是团队正能量的源泉
- 2、团队正能量生成于企业健康环境
- 3、正确的人际关系提升正能量
- 4、情商、逆商、阳光心态与正能量
- 5、良好情绪管理为团队正能量赋能

[播放视频《不抱怨，靠自己》](#)

案例：阿里巴巴的“蘑菇汤”

三、能量凝聚---正能量生成的环境

- 1、自我管理的希望与信念
- 2、阻碍团队正能量的原因
- 3、团队正能量减弱的五种常见恐惧
- 4、培养信任与协同的力量
- 5、强烈关注目标，产生团队正能量
- 6、四象限时间管理提高效率
- 7、准确有效授权与责任分担
- 8、培养优秀员工四步法
- 9、引导团队成员一起思考

[播放视频《我相信》](#)

案例：华为的部门协同

四、能量传递---用思维语言激发正能量

- 1、科学思维效能决定团队方向
- 2、团队积极进取的思维模式
- 3、团队正能量语言黄金模式
- 4、正能量沟通制胜四个法宝
- 5、团队好习惯的自动自发自觉

[播放视频《中华民族》](#)

模拟训练：站姿手势眼神

五、能量奇迹---打造一支高绩效团队

- 1、让每个人感到受重视被尊重
- 2、利用关系阶梯五步法解决矛盾
- 3、让每个人有足够的的能力应对问题
- 4、正能量团队核心是责任与忠诚
- 5、做个高素质正能量的优秀成员
- 6、构建战无不胜的正能量型组织

任务：布置填写 87 天《正能量好习惯养成手册》

益智互动《激情节拍》

大总结：问题解答与小组竞赛成果发布，颁奖。

带着问题交流碰撞，捧着收获满载而归！