

---

# 《运营优化》

## (移动互联网时代转型营利保证) 实务课程

### 【课程背景】

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？

结合企业上述的痛点问题，本课程依据刘湛泉导师著作《转型力---传统企业营销变革实战手册》从企业家必须面对 2017 年严峻考验出发，援引国内外诸多名企的经典案例，深入剖析中小企业如何建立新的最简洁的运营体系，分析互联网包括移动互联网对运营模式的塑造，解析海尔、小米等优化运营系统的商业实践，帮助企业高管团队、企业经营管理者开阔视野、创新思维，探寻企业转型营利的策略，通过对优化运营的价值链解析，推动企业在当今经济下滑的不利形势下，找到新的增长点，帮助企业持续、快速、健康发展。

### 【课程目标】

- 1、了解 2017 年经济形势给企业家带来的挑战，必须自信面对困局找到破解之道。
- 2、了解企业运营与运营优化的意义，把握企业发展三大核心之一运营的策略方法。
- 3、掌握互联网时代企业运营优化体系设计和实现营利的的方法，以及运营的关键所在。
- 4、懂得移动互联网时代营销的本质、素质要求，解析营销团队常见问题和品牌营销的价值。
- 5、学会 O2O 运营、微营销实施、体验式营销、区域媒体营销的工具，借鉴优化本企业运营。
- 6、塑造运营核心---客户价值，打造运营成本管控的七把砍刀，学会在现代商业实践和企业发展中五个优化组织系统架构的策略，在快乐中学习，学会后指导团队高效应用。

### 【课程对象】

企业董事长、总经理、副总经理、市场总监及高级经理人

### 【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，练就会，会就用！

## **【主训导师】刘湛泉（简介略）**

### **【课程大纲】**

引言：1、导师著作《转型力---传统企业的营销变革》

2、《转型营利》与“移动互联时代增长王道的五大系统”

3、放下包袱，自信前行，迎接更严峻的互联网时代挑战

#### **模块一 2017 年是考验老板的一年**

- 1、劳动力成本优势变劣势
- 2、传统营销的“势”没有了
- 3、不转型等死，转型怕转死
- 4、企业高管年龄大了
- 5、搞不懂商业模式创意
- 6、运营优化企业系统是唯一出路

#### **模块二 企业三个发展核心之一运营的作用**

- 1、企业的三个发展核心
- 2、传统企业运营的几大常态
- 3、传统企业经常讨论的运营话题
- 4、什么是运营优化？
- 5、为什么要运营优化？

**案例：海尔的“自杀重生”**

#### **模块三 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

## 模块四 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

## 模块五 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

## 模块六 互联网时代客户价值与成本砍刀

- 1、划分客户价值的方法
- 2、基于客户价值的差异化策略应用
- 3、精准挖掘潜在客户的12个方法
- 4、削减成本的七把砍刀（砍采购成本）
- 5、削减成本的七把砍刀（砍人手）
- 6、削减成本的七把砍刀（砍固定资产）
- 7、削减成本的七把砍刀（砍预算）
- 8、削减成本的七把砍刀（砍劣质客户）
- 9、削减成本的七把砍刀（砍日常开支）
- 10、削减成本的七把砍刀（砍会议）

工具：填写《成本削减手册》

---

## 模块七 运营优化系统的 5 个架构

- 1、杰出领导--决定企业未来命运和发展方向
- 2、卓越经营---代表了能力，提升了行业
- 3、有效营销 ---决定企业运营开源的根本
- 4、财务管理---财务模式发生巨大变革
- 5、客户忠诚 ---企业做大做强的不竭动力

案例：联想 Ideapad 的运营优化体系

总结：问题解答与小组竞赛成果发布

工具：《企业运营优化流程单》

备注：以上大纲仅供参考，实际授课根据培训需求适当调整