

---

**年年失望年年望，事事难成事事成！**

**《破局盈利---新时期中小企业增长壮大系统》**

## **【前言】**

**新时期的企业困局和痛点：**

### **1、中美贸易摩擦的“心理地震”**

从2018年7月份开始，中美两国之间发生了各种各样的贸易摩擦。2019年上半年，中国对美出口同比减少约400亿人民币，美国对华出口同比减少约1400亿人民币，如果只看贸易顺差变化的话，受伤更大的是美国。

但是从国民心理来讲，受伤更大的是中国。今天在中国任何一场经济论坛上，“中美贸易”都是绕不开的话题。当你觉得未来一片暗淡，你敢消费吗？当你认为中国处在全球化充满不确定性的被动环境下，你敢投资吗？这个巨大的心理阴影面积，短时间内不容易走出去。

### **2、三大制造业灾区**

2019年的中国制造业有三大灾区都跟“家”有关：家电、家居、家用汽车，都出现了负增长。

---

2019 上半年家电行业同比下跌 3.2%。不久前在广东召开的第十四届中国家居建材装修博览会，从做瓷砖的到做家居的公司，今年上半年业绩基本上为零增长。在汽车行业，除了头部几家以外，很多企业的销量变化都是-20%~-30%，这是十年来前所未见的情况。

### **3、文创产业不知所措，现代服务举步维艰**

新中产崛起后，大家愿意把时间和生命投入到美好的事物当中，所以文创行业被寄予厚望。但在 2019 年上半年，文创行业受到了各种各样的限制，不知所措。现在看一部国产好电影都不容易。

### **4、创业低谷，独角兽破发**

“大众创业，万众创新”提出五周年了，2019 年应该是“双创”以来创业最差的一年。上半年，VC/PE 募资总额同比下滑 30%，投资总额同比下滑 60%，有资金的人找不到好的资产，在创业的人找不到好的投资人，出现了“双向错配”的情况。

独角兽屡屡破发，很多股价跌去了 60%、70%，甚至 80%。

### **5、农副产品上涨，“猪周期”的恐惧**

农副产品价格还在继续上涨，能源的价格也在上涨。

### **6、政府成为最大投资主体**

---

2019 年上半年投资和产业持续低迷，但我们还是有 6.3% 的 GDP 增速，怎么来的？就是靠政府。

上半年地方债发行量 2.84 万亿，较去年同期翻了一番，还有大规模的超过 2.25 万亿的土地出让金，加在一起 5 万多亿，这还只是地方政府部门，不包括中央政府的部委投资。

**7、新的消费认知正在形成。**原有的价廉物美的时代结束了，不可能再通过成本优势获得可持续的增长。

**8、互联网模式创新出现瓶颈。**建立一个新的商业模式，风险资本投入，获得大量的人口红利和用户，再获得大量的资本继续往前跑——这种模式也结束了。中国商业在未来的一段时间里，需要越来越多的慢功夫。无论是硬科技行业，还是文创行业，一家企业能走多远靠的将是研发能力和内容能力。

大家看看：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，**8000 万传统企业和各类经济组织如何应对？**

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，还是巧妙迭代，华丽转型，聚焦资源，**破局突围，赢得增长和壮大？**

马上走进中国好习惯教育研究院和中国赢利 5+2 系统研究

---

院联合开发的《破局盈利---新时期中小企业重生壮大系统》课程，帮您真正利用好互联网这把尖矛利刃，为您破局突围、开疆拓土，实现企业最大化增长赢利！

### 【培训对象】

- 1、董事长，总裁，总经理，副总，部门经理及企业中高层管理者；
- 2、渴望成为一名成功企业家、职业经理人的学员。

### 【培训设计】

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！

### 【培训时间】（3 天 2 夜 25 小时）

### 【课程精华】

#### 引言部分：

新时期的危局已经逼近---企业的八大困局与痛点扫描  
宏观经济下的 8000 万企业和各类经济组织的角色与使命  
打破现有系统，进入更大的盈利系统，撬动企业生态密码

### 模块一 企业掌门人每天要思考的十个问题

- 1、企业因什么而盈利？因什么而亏损？
- 2、企业在行业中占什么位置？
- 3、是否建立了一套在行业中最具竞争力的绩效体系？
- 4、是否建立了一套最佳用人机制？
- 5、哪些人最能给企业带来财富？
- 6、做为企业领导者你最缺什么？
- 7、企业管理控制系统怎样？
- 8、团队成员价值观是否一致？

- 
- 9、企业各层级沟通是否顺畅？
  - 10、是否建立了一套完整的客户价值系统？

## 模块二 思维破局：打开认知的沉重枷锁

- 1、认知局限是所有人的最大局限
  - 2、穷人思维与忙人思维的破坏力
  - 3、中国企业面临的七大思维挑战
  - 4、建立新的思维方式和思维模型
  - 5、思维创新是所有创新的源头和土壤
- 互动：世界 500 强企业招聘的两道思维难题

## 模块三 定位破局：聚焦优势的差异下沉

- 1、定位图：试错—突围---转型—发展
- 2、试错阶段：夯实内部，适应外部
- 3、试错阶段的关键挑战：多元
- 4、突围阶段：“敢”字当头，赌出机会
- 5、突围阶段的核心任务：聚焦
- 6、发展阶段：构筑新的成长平台
- 7、转型阶段的主要任务：扩张

## 模块四 战略破局：永续坚持做正确的事

- 1、战略+资源决定企业把握机会的能力
  - 2、战略管理与运用的核心逻辑就是正确
  - 3、产品+服务+品牌决定企业机会变现能力
  - 4、产品+服务+品牌=价值实现
  - 5、文化和知识决定企业机会创新的能力
- 案例：阿里巴巴的战略运营破局之路

## 模块五 增值盈利：把客户价值垂直到极致

- 1、创造客户价值就是不断给客户惊喜
  - 2、营销增值是企业生存的永恒主题
  - 3、营销就是信心传递情绪转移感情互动
  - 4、营销就是产品为王巧用武器虚拟成功
  - 5、营销就是传输买单者要什么我有什么
  - 6、中国式关系营销关键是“五缘文化”
  - 7、互联网五种体验式营销与社区裂变策略
- 结论：墨子《商道》与范蠡《道商》的启示

## 模块六 模式盈利：找准最合适的赚钱工具

- 1、无即是有一互联网时代五大模式变革

- 
- 2、画布绘模式—“想着打”的流程聚焦
  - 3、基于核心位置商业模式比较优势分析
  - 4、客户定制化—在平的世界里差异竞争
  - 5、商业模式创新盈利设计的9个构件：  
客户细分、价值主张、渠道通路  
客户关系、收入来源、核心资源  
关键业务、重要合作、成本结构

## 模块七 人才盈利：企业增长壮大决胜法宝

- 1、企业发展就是解决人的问题与钱的问题
- 2、人才的“选育用留”的标准设计和措施
- 3、向孙悟空与稻盛和夫学习将帅复制培训
- 4、用互动体验360度赞美与下属优点管理
- 5、合理授权六步与激励监督跟进落地方法
- 6、启发式咨询式培训激发团队成员的潜能
- 7、打造拥有领地与合作精神的“狮狼”团队

## 模块八 效率盈利：领先一步就能领先一路

- 1、切割市场整合资源，集中优势兵力出击
- 2、产品差异化，渠道连锁化，服务品牌化
- 3、区域为王，精耕细作，建立牢固根据地
- 4、流程优化和5P业务分解，快速占领市场
- 5、力求一招鲜，吃遍天，低成本品牌扩张
- 6、且战且变，发现机会出手要快要准要狠

## 模块九 管控盈利：好企业都是节省出来的

- 1、三分之一的企业是因为挥霍才破产倒闭
- 2、企业家在营销创收之前先要学会咋省钱
- 3、成本管控是经济下行必须放在首位的事
- 4、向沃尔玛学习如何挥动七把成本大砍刀
- 5、内部挖潜筑起跑冒滴漏篱笆墙的强力桩
- 6、企业最大成本就是没有经过培训的员工
- 7、每一分钱都花在刀刃上是发展的永动机

智慧工具：1) 《破局盈利系统方案》 2) 《私董会执行落地手册》

●三天课程结束前，根据各得分情况评出优胜团队，颁发神秘大奖。

●通告其他课程系统；运用益智互动《激情节拍》让全程培训达到高潮。



**带着问题交流碰撞，捧着收获满载而归！**