

导向利润提升的高质量运营管理

一、导向利润提升的战略规划

1、战略规划方法

2、战略解码框架

3、开好三个会

4、五看三定

➤ 看客户

➤ 看自己

➤ 看行业

➤ 看竞争对手

➤ 看机会点

5、建立结果导向，多劳多得的绩效管理制度

二、存量运营提升利润

1、存量用户存量产品精准用户营销

➤ 存量用户精准营销项目类型

➤ 存量用户精准营销核心需求

➤ 存量用户精准营销发展方向：自助化和智能化

➤ 存量用户精准营销平台设计理念

➤ 存量用户精准营销解决的问题

➤ 存量用户经营核心工作流程

➤ 存量用户精准画像，助力精准营销

➤ 存量用户精准画像，构建用户已有标签体系

➤ 大数据算法建模，快速定位用户群体

➤ 存量用户特定客户群-目标客户输出

- 智能自助提取数据，提升工作效率，快捷，方便
- 重点能力打造-营销活动管理
- 智能自助提取数据，提升工作效率，快捷，方便
- 存量用户海量数据管理-营销的瑞士军刀
- 海量数据服务：轻松操作海量数据，快速营销

2、存量用户新需求洞察

- 1、基于狭义竞争对手的需求洞察分析
- 2、基于狭义竞争对手的需求洞察分析
- 3、基于一线/伙伴发现的需求洞察分析

三、伙伴体系经营提升利润（以华为为例）

- 1、伙伴关系定义
- 2、伙伴关系的层次
- 3、伙伴关系方法论 OBBASM

利润经营游戏：鱼塘打鱼

小组对抗演戏：实战演练

四、被集成提升利润

- 1、华为的被集成战略
- 2、阿里的被集成战略
- 3、腾讯的被集成战略