

《传统企业互联网转型 3.0》

传统企业互联网转型系统实战落地课程



一、【课程收获】

这是一套目前**最新最系统**介绍传统企业互联网转型的**实战落地**课程，老师根据为多家上市公司和多家传统企业成功互联网转型的实战经验，系统的从传统企业的企业家思维入手，深入浅出，实战案例分享传统企业如何转型升级；从思维转型到战略转型、组织、营销转型、再到文化转型；帮助企业家把握转型的关键点、关键步骤、关键环节、帮助企业家完成互联网转型的系统思考。

五大部分构成，涉及到企业的商业模式、管理模式、运营模式、心智模式重新定位重构。

共分为五部分：

第一部分《传统企业互联网转型-思维转型》谋局篇

第二部分《传统企业互联网转型-战略转型》定位篇

第三部分《传统企业互联网转型-组织转型》布局篇

第四部分《传统企业互联网转型-营销转型》策划篇

第五部分《传统企业互联网转型-文化转型》心智篇

二、【授课时长】2天（6课时/天）

三、【课程大纲】

第一部分：思维转型篇-顺势而为

模块一：顺势而为（为什么转型）

- 1、巨人倒下时，身体还是暖的
- 2、没有成功的企业，只有时代的企业
- 3、传统企业和互联网企业 PK 谁胜谁负？
- 4、新旧时代下，传统企业必须转型

案例：黄太吉、三只松鼠、逻辑思维、小米、阿里巴巴

模块二：互联网企业颠覆传统企业的本质和逻辑（透析本质）

- 1、传统企业的发展之路（优势是否尚存）
- 2、知己知彼互联网发展史（深刻理解互联网）
- 3、互联网精神是传统企业互联网转型的根本思维
- 4、消费主体更替和互联网技术的发展
- 5、信息发布途径发生根本性变化
- 6、碎片化的信息数据价值化
- 7、互联网打破信息不对称，去中心化，去中介化；

模块三：传统企业的互联网转型路径（怎么样转型）

- 1、传统企业互联网化四大误区
- 2、传统企业互联网转型的路径

-
- 3、传统企业互联网转型首先是企业家转型
 - 4、传统企业互联网转型的 8 大困境
 - 5、传统企业互联网转型的 4 大突破口
 - 6、传统企业互联网转型的核心法则

第二部分：战略转型篇—商业模式创新

模块一：透析战略

- 1、透析战略
- 2、互联网时代传统企业的战略抉择？
- 3、传统战略失灵的四大问题
- 4、互联网时代的商业模式如何重构？
- 5、互联网战略性思维重构

实战演练：重新定位你的商业模式

模块二：用户战略

- 1、用户为中心的组织设计，倒三角，同心圆组织；
- 2、用户激励员工-去 KPI360 考核，用户考核；
- 3、用户付薪-去宽带薪酬；
- 4、经营用户-去渠道化；
- 5、用户运营-社群商业。

实战演练：设计你公司的用户战略

模块三：数据战略

- 1、什么是大数据？

-
- 2、数据的作用是什么？
 - 3、数据资产将成为企业的核心竞争力
 - 4、人、物、管理数据化
 - 5、数据采集、数据挖掘、数据应用、精准营销

案例：海尔大数据精准营销

实战演练：建立自己企业的数据化

模块四：平台战略

- 1、善用平台
- 2、内部平台化
- 3、外部平台化
- 4、传统企业互联网化商业模式地图

实战演练：重新设计你的商业模式

模块五：资本战略

- 1、ECIRM 模型
- 2、产融互动
- 3、不同企业的资本成长路径
- 4、一家营业收入 3000 万的草根企业如何 15 亿收购创业板上市公司
- 5、传统企业如何借助资本完成互联网转型
- 6、未来商业

模块六：实战案例：传统积木企业战略如何互联网转型

第三部分：组织转型—管理模式创新

模块一：以用户为中心的组织设计

- 1、组织如何互联网化？
- 2、扁平化：打通决策链
- 3、平台化：打通内部利益链
- 4、生态化：打通外部利益链

实战演练：设计你的互联网化组织

模块二：组织结构

- 1、倒三角组织、同心圆组织
- 2、职能型组织向项目型组织转变
- 3、产品经理制、事业合伙人制度
- 4、互联网组织部门设计规划

实战演练：设计你企业的组织模式

模块三：股权激励机制

- 1、事业合伙人制度
- 2、如何发育互联网创新人才队伍
- 3、从压力管理到动力管理
- 4、文化是做出来的，不是设计出来的

实战演练：为企业的互联网创新团队，设计企业新的组织模式

第四部分：营销转型—运营模式创新

模块一：社会化媒体传播

-
- 1、社会化商业时代已经来临
 - 2、从漏斗传播到波形传播
 - 3、社会化媒体是营销主战场
 - 4、微信是社会化营销主战场的主战场
 - 5、痛点、笑点、泪点、热点（事件营销）
 - 6、内容即广告，互动既传播（内容制作）

模块二：社会化四大新媒体运营

- 1、透析营销本质
- 2、社会化新媒体营销
- 3、全网营销体系搭建
- 4、全网营销需要经营的四大平台
- 5、站内运营（每天五篇文章）
- 6、站外运营（微博、微信、官网、B2B平台、论坛等
- 7、“定位策划+平台建设+运营软件+人才训练+顾问服务”

实战演练：新品上市社会化营销策划

模块三：打造全流程的用户体验

- 1、爆品思维-产品定位
- 2、爆品思维-需求定位
- 3、爆品思维-产品线规划
- 4、爆品思维-产品设计-设定场景-简约
- 5、爆品思维-产品研发-参与感-快速迭代

6、爆品思维-打造极致的产品

7、爆品思维-打造极致的服务

实战演练：打造一款让用户尖叫的产品

案例研讨：卖鸡蛋如何卖到一个亿？

一家传统酒企如何利用互联网营销破局？

第五部分：文化转型—心智模式创新

模块一：四张地图打天下

1、透析文化

2、传统企业的企业文化

3、互联网企业的企业文化

4、开放、自由、平等、协作的互联网精神

案例分析：GOOLE、阿里巴巴、腾讯