

互联网时代的企业经营管理

主讲嘉宾：章嘉

课程背景：目前互联网渗透甚至颠覆各行各业已经是大家的共识，传统互联网需升级，传统企业面临转型，要成功转型升级就必须用互联网思维指导，互联网思维不是简单的工具，它改变的是思维的方式。如何在企业的日常经营中运用、接地气，则需要抽取出互联网成功的基因，对传统企业的新产品进行植入再造。互联网思想又是一种新的管理哲学思想，互联网思维将重新定义管理、市场、经济等学科的基本假设，开创新的人类生活场景。互联网+必将带动中国企业走向新的成功！

课程受众：企业中高层管理者

课程时间：6小时/1天

课程大纲：

第一讲：不转型等死，转型怕转死

- 1、 从案例开始---万达格力的转型之路
- 2、 王石：Uber 真正冲击了我
- 3、 跨界打劫---毁灭你。与你无关
- 4、 转型的关键在植入互联网的商业逻辑
- 5、 全球信息产业的历史变迁
- 6、 中国互联网+展示的国家战略

第二讲：转型从认知新的社会市场环境开始

- 1、 互联网+成为新常态
- 2、 真正个性化时代的到来
- 3、 以客户为中心真正落地
- 4、 互联网技术将成为基础设施

- 5、 必然的解构
- 6、 大规模个性化定制主导市场

第三讲：战略运作切入互联网时代

- 1、 植入企业互联网基因
- 2、 产业演进融合升级
- 3、 跨界空间交叉
- 4、 从有到无，从无到有
- 5、 构筑新的产业生态格局

第四讲：管理升级是转型成功的保证

- 1、 人性化管理成为管理的核心
- 2、 自我管理成为主流，组织管理成为辅助
- 3、 团队绩效大于个人能力
- 4、 全员合伙人制度下的管理探索
- 5、 过程不便掌控的结果导向
- 6、 管理创新的互联网基因

第五讲：互联网多重时空下的经营战略

- 1、 战略环境异常复杂，不易识别
- 2、 传统的三大战略法则不能很好的指导市场
- 3、 跨界打劫超越了行业五力竞争模型
- 4、 波士顿矩阵无法完整描述业务单元
- 5、 平台成为新的战略要地
- 6、 流量成为真正的战略要素
- 7、 战略路径中呈现链接一切的规律

第六讲：互联互通的组织架构和流程重整

- 1、 传统五种组织方式成为企业发展的障碍
- 2、 扁平化—直线—圆形构造
- 3、 网状串联小组的横向联络结构
- 4、 纵横交错的团队小组

第七讲：市场营销和服务转型升级是成败的关键

- 1、 经典营销理论
- 2、 整合营销理论
- 3、 社会化行销理论
- 4、 新传媒精神
- 5、 大数据的理性营销
- 6、 赢家通吃迅速形成的垄断
- 7、 上帝死了，以用户为中心
- 8、 永远在线流量为王
- 9、 邀约C端反逼B端
- 10、 从BtB到CtC到CtB到FtC的扩展
- 11、 “懒人”模式下的O2O营销
- 12、 一对一定制必须感性
- 13、 基于地理位置的服务
- 14、 个性化时代人人成为终端
- 15、 以客户为中心真正落地

16、 碎片化，随时互动服务客户
(注：各类案例在讲课中呈现)