

商业模式——营销大智慧

商业模式的核心是产品与营销设计布局——杰克韦尔奇

课程对象：总裁、总经理、营销经理、企业中高层

时间：2天

课程大纲：

壹、商业感悟

商业领域的两种人：做事、做局

商业里的四种模式：营销模式、商业模式、资本模式、人才模式

二、为什么要学习营销策划

挖掘痛苦，讲述商业变革，未来的走向，解决如何赚钱和持续性赚钱的问题

三、营销布局流程设计

1、鸟瞰营销设计流程图

2、前端 1.0

这个阶段叫做高频低价、免费、补贴、倒贴阶段，主要目的锁定客户，建立习惯！解决如何赚钱的问题！

★鱼塘、鱼饵、鱼钩思维

全局观、格局观、利他观、农耕观

★逆向思维

结果到推，能够让你清晰的知道你的工作任务是什么。

★换算思维

利用换算思维核心就是“换”，利用3个思考方向解决客户来源的问题。

网络借力思维：百度、视频营销、自媒体、QQ营销、分类信息平台

以终为始思维：异业整合，到别人的鱼塘去钓鱼。

以物易物思维：资源互换到达利益最大化。

另类的发传单技巧和产品宣传册技巧。

★颠覆人性思维

引起对方的好奇注意力，2个思考方向围绕梦想和痛苦的打造！

吸引对方的两套魔法公式：

事件炒作思维：

★高频接触思维

此阶段，贡献价值、贡献价值、贡献价值，培育“可认知的信任感”

★欲望炸弹思维

打造欲望从4个思考方向去打造

痛苦挖掘机、人性解码器、从众见证、打造紧迫感

★风险前置思维

3个思考方向

时间长短式、倒贴式、赠品保留式

★信任布局思维

2个思考方向

超值回报、自明星打造

★触碰思维

4个思考方向

视觉打造、听觉打造、味觉打造、嗅觉打造

★专家速成思维

3个思考方向

攻心产品名字的打造、专家讲话套路、专家行为指令术

★整合资源思维

思维同频、整合主张、共享果实

★前端裂变思维

通过第一批种子用户，打造自动裂变。

诱饵产品+种子用户+裂变病毒

★测试流程改进思维

小规模测试，大规模布局投放

★财富数据思维

在解决第一次成交之后，对客户进行分类整理。用强大的微信端圈住。

3、后端2.0

这个阶段为暴利低频产品，形成闭环消费循环！

★平台思维

3个思考方向

会员数量、粘度、高频接触互动、打造铁杆粉丝

★口碑思维

4个思考方向去打造口碑

喜欢、惊喜、感动、震撼打造

★跨界打劫思维

3个思考方向

纵向打劫、横向打劫、行业轴线

★类金融思维

打造资本流动游戏

五、产品布局流程设计

1、鸟瞰产品布局导图

通过导图，让你清晰的知道如何为营销布局服务。

2、产品极致思维

在用户可以感知的情况，把产品每个环节拆分让客户尖叫。

3、独特卖点提炼思维

快速区隔竞争对手

4、产品价值感提升思维

客户购买的是价值，而不是价格。只有真正让客户能感受到价值，才是好产品。顺丰上市案例。

5、产品杂交变异思维

主推别人的产品，你的产品免费送。

六、做生意必须要考虑的5个维度

成本（地标和创意）、推广（事件和病毒）、会员（铁杆粉丝）、时间（规律习惯）、口碑（同心同利）、资源（吸附人才影响力渠道）、模式（零售、批发、代理、直销）