

# 《超级增长——互联网时代爆发式增长的科学方法》

## 【课程简介】

增长并持续增长是企业最关心的问题，没有之一

然而多数企业的经营现实是——增长缓慢甚至负增长

《超级增长——互联网时代爆发式增长的科学方法》课程，核心解决两大问题

- 1.为什么企业增长缓慢。破解中国企业增长缓慢甚至负增长的真正原因
- 2.企业如何实现裂变式增长。传授实现快速增长的，可操作性极强的三大核心方法体系

应用本课程讲述的增长方法，成功为多家企业打造爆品

小米体重秤：从0到一年销售89万台

小米净化器：从0到一年销售200万台

故宫文创：从千万到10亿级的质变增长

拉杜蓝乔核桃油：3年从500万飞跃到4.7个亿

公牛插座：5年从2.6亿飞跃到58亿

.....

## 【课程收益】

- 1.学会增长的系统科学的方法
- 2.学会让市场爆发式增长的品牌营销方法
- 3.学会以微投入实现品牌高效推广的方法
- 4.升级学员的品牌营销认知，让学员能够对竞品实现降维打击
- 5.彻底理解什么是品牌营销，让学员彻底避免被各种营销理论误导
- 6.彻底理解什么是品牌营销，让学员少走市场弯路，避开市场雷区

**【课程对象】** 企业总经理\董事长\总裁\市场\品牌\营销\产品相关人员

**【课程时长】** 2-3天，6小时/天

## 【课程大纲】

### 第一部分：增长的底层逻辑

- 1.什么是增长的底层逻辑
- 2.增长底层逻辑的三大价值

2.1 一张图谱看清，为什么你的企业做不大\做不快\利润微薄

2.2 一个图形顿悟，为什么定位等各种营销理论，都没能解决你的营销问题

2.3 一张图谱看懂：

为什么锤子手机营销无敌，销量却寥寥无几（2017年100万部）

为什么华为手机营销平淡至极，产品却成爆款（2017年1.02亿部）

3. 案例解读增长的底层逻辑

认知颠覆案例：解析王老吉爆发式增长的原动力（非定位），彻底颠覆你的认知

## **第二部分：增长的超级方法——爆发式增长的三大超级驱动引擎**

### **第一课：爆发式增长的驱动引擎——战略引擎**

1. 战略的本质——战略做对就能实现爆发式增长

爆发式增长案例：工业LED灯如何一年增长600%

爆发式增长案例：公考辅导机构志公教育如何实现一年增长300%

2. 战略的路径——互联网时代企业增长的科学方法框架

案例：小米、安德玛、lululemon、红牛的科学增长路径

3. 战略的三大误区——避开战略雷区，少走市场弯路

### **第二课：爆发式增长的驱动引擎——原力引擎**

1. 什么是原力引擎——增长原力觉醒

1.1 破解增长黑箱，洞见增长背后的秘密

1.2 如何洞察增长的原力——工具方法框架

爆发式增长案例：熊猫不走蛋糕如何2年实现从0到年销2亿

2. 以原力引擎为中心的创新增长逻辑

爆发式增长案例：少儿美术培训机构如何从无人问津到客户暴增

爆发式增长案例：问世即爆红的海尔T3嫩烤箱

爆发式增长案例：老乡鸡vs肯德基

### **第三课：爆发式增长的驱动引擎——势能引擎**

第一节：势能引擎1.0——竞争升维

创造性理解竞争，构建碾压性优势，驱动市场爆发式增长

案例：链家地产的破局增长之道

案例：神州专车如何通过竞争升维方法，绝境重生

## 第二节：势能引擎 2.0——产品升维

创造性跨界整合，创造市场增长超级杠杆，撬动市场爆发式增长

案例：碧桂园从 0 到千亿的核心秘密

案例：beats 耳机如何通过价值创新异军突起

## 第三节：势能引擎 3.0——品类升维

创造性定义品类，构建碾压性优势，驱动市场爆发式增长

案例：美国西南航空如何通过重新定义品类 42 年持续盈利

案例：Swatch 手表如何通过品类定义获得爆发式增长

案例：比普通植物油贵 80 倍的核桃油如何三年由年销百万到销售破 5 亿

## 第三部分：以“微投入”实现高效营销的超级方法

最高级的营销传播，不是品牌方付费推广，而是在设计产品的过程中，将强大的营销基因植入产品之中，从而让产品本身就具备自我营销的能力。本课讲授的就是如何为产品植入营销的基因

第一课：智造价值感知力——如何让你的产品瞬间秒杀用户

1.品牌价值可视化智造价值感知力

2.品牌价值冲击力智造价值感知力

案例：公牛插座如何 0 广告，一年增长 160%

第二课：智造品牌营销力——如何以“微投入”实现高效营销

1.打造高效营销的底层逻辑

2.智造高效营销的六大方法

案例：猫头鹰餐厅如何高效营销，让用户免费帮它裂变推广

案例：亚朵酒店如何高效营销，让用户免费帮它裂变推广