

《定位升级——5G时代企业打造爆品的科学方法》

【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

大量企业在学习了“定位理论”、“蓝海战略”等营销方法论之后，依然没有解决自身的增长问题，《定位升级——5G时代企业打造爆品的科学方法》这节课告诉你为什么，以及如何做才能科学打造爆品，驱动市场爆发式增长

《定位升级——5G时代企业打造爆品的科学方法》课程，核心内容

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. 解密爆品打造的规律，让企业学会科学打造爆品，实现爆发式增长
3. 讲授比定位理论更高级的两大爆品方法论
 - 3.1 原力引擎——创造性理解用户，打造用户必然购买的产品，驱动市场爆发式增长
 - 3.2 品类引擎——创造性定义品类，打造用户必然购买的产品，驱动市场爆发式增长

应用本课程讲述的爆品打造方法，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5亿

公牛插座：5年从2.6亿飞跃到58亿

.....

【课程收益】

1. 学会打造爆品的系统科学的方法
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，让学员企业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\产品相关负责人

【课程时长】 2-3 天，6 小时/天

【课程大纲】

第一部分：爆品打造的底层逻辑

爆品打造的底层逻辑，是打造爆品的超级导航仪，确保爆品打造做对，让企业少走弯路

1. 什么是爆品打造的底层逻辑

2. 爆品打造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，都没能助你打造爆品

2.3 一张框架看懂：

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，产品却成超级爆品（2017 年 1.02 亿部）

3. 案例解读爆品打造的底层逻辑

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：爆品打造的科学方法——驱动市场爆发式增长的三大超级引擎

第一节：爆品打造的科学方法——战略引擎

战略不对，产品必废。科学的战略引擎设计，是企业打造爆品的最优捷径

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

第二节：爆品打造的科学方法——原力引擎

创造性理解用户，打造用户必然购买的产品，驱动市场爆发式增长

1. 爆品打造的误区——为什么产品打造与市场营销失败率极高？

2. 什么是原力引擎——增长原力觉醒

2.1 破解增长黑箱，洞见增长背后的秘密

2.2 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

3.以原力引擎为中心的创新增长逻辑

3.1 升维定义品牌，降维打击市场

3.2 升维定义产品，降维打击市场

3.3 升维市场营销，降维打击市场

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

第三节：爆品打造的科学方法——品类引擎

创造性定义品类，打造用户必然购买的产品，驱动市场爆发式增长

1.什么是品类引擎——重新定义品类

2.如何定义品类

2.1 属性角度重新定义品类

2.2 价值角度重新定义品类

2.3 人群角度重新定义品类

2.4 层级角度重新定义品类

2.5 产业角度重新定义品类

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：爆品营销的超级方法——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