

# 商业模式创新与解码顶层招商

## 【课程背景】

每个企业家都希望自己的企业能够蒸蒸日上，在激烈的竞争中获得长远的发展。然而是否成功并非取决于老板的美好愿景，企业在发展过程中极易受到各种各样的伤害。特别是在如今新型经济的大环境，中国民营企业每天都发生着大批倒闭的现象。在这个共享经济、分享经济的年代，企业仅仅拥有先进的技术或产品已经不能维持企业持续健康的发展，更别提获得绝对的竞争优势。马云说过：真正的企业家不会随着时代的好坏而兴衰败落！大浪褪尽，依旧在那儿的，那才叫企业、那才是企业家！

所以我们当下需要作出的决定就是：跳出固有思维，吐故纳新，持续改变持续精进！

但是为什么企业经营多年一直没有一套成熟完善的渠道经销管理体系？

为什么每年几次招商会、答谢会变成了吃喝大会？

为什么没能通过渠道招商快速融资收到现金、并且回款难？

为什么多年来一直是1对1成交、没能实现1对10、1对100+N成交？

处于产品同质化的今天，企业绝不缺好产品，但缺把好产品让客户接受的方案，让产品快速变现，招商就是最快途径！招商的要诀：一速度，二网络，三设计。如何实现快速招商？本课程从商业价值创新、招商价值、招商诊断、招商策划、招商模型、招商设计、招商路演、招商成交、招商管理（5大模版18大系统36套工具）等板块进行精心策划和系统化设计。企业招商所有的困惑和关心的所有问题均可在（招商全套体系解码）课程中解决。

本课程解决网络招商实战建立从“人材”到“人才”到“人财”、低成本、可复制的人才打造模式。用“互联网”建立企业帝国，批量复制内外部人才的新入口、新方法、新标准让网络营销快速落地，使传统营销锦上添花！属于一堂专业、高效网络招商系统课程！是根据企业招商营销的特点、企业网络营销的特征、企业产品和服务的网络营销要求，提升企业互联网招商能力、思路与技能，加强企业传统营销与网络营销的结合度！

终端致胜，决胜终端；新媒体跨界时代，没有强大的终端就没有强势的市场话语权：线上+线下，双管齐下，双轨并驱。

## 【课程对象】

中小企业老板、部门经理、招商部门营销系统人员

【课程时长】两天（12小时）

## 【课程收益】

● 熟练策划顶级招商系统，让企业运营体系和方案更加完善

- 掌握招商三大关键核心关键，获取源源不断的优质的渠道，增加业绩
- 招商体系五大核心和六大领域，让您的招商会座无虚席，快速壮大
- 内炼心法，统筹千万级别渠道商家招商运营布局能力，独步江湖
- 快速收人、收钱、收心，与客户进行持续的情感链接
- 完善的渠道经销商管理体系：渠道拓展、渠道商维护服务、渠道商机制的设计、渠道商的售后管理。
- 开拓市场快速占领终端客户。让您更加轻松方便管理自己的经销商
- 让渠道经销商与总部思想的统一、目标一致，共同创造更大的财富
- 重新定位商业项目，在当前市场环境有效招商的创新模式
- 招商亮点提炼以及内容包装，传播途径的原理和方法
- 招商成交变现，掌握招商团队组建、培训、谈判、最终成交技巧
- 学习和掌握在当前商业项目主力店业态的变化，有效招新业态主力店
- 掌握商业模式项目在运营中的创新模式、创新玩法。
- 掌握招商的逻辑、招商体系、并确定招商战略，提高招商效率工具包

## 【课程大纲】

### 第一篇 解读商业项目持续招商与商业模式重新定位

#### 一、商业项目重新定义与模式定位

##### 1.商业项目主题定位

- (1) 商业客群定位
- (2) 品牌档次与商家定位

##### 2.运营推广与营销模式定位

- (1) 商业项目大数据、自媒体推广和营销模式
- (2) 案例：龙湖招商模式重新定位，开业率达 80%以上背后逻辑

#### 二、商业项目招商模式，主力店招商三种模式

- (1) 寻商：寻找有特色的本地小品牌
- (2) 扶商：扶持有人气流量旺的品牌
- (3) 创商：打造网红店的四步法
- (4) 案例：大悦城本土招商自创网红奶茶品牌

### 第二篇 剖析招商三部曲全案顶层设计

#### 第一部、顶层招商包装策划六部曲

##### 1. 提魂：品牌包装增进受众的情感,好的品牌会说话

###### 1.1 品牌命名：品牌命名的 5 个标准；

- 1.2 品牌标志：LOGO、MI、BI 检视及 LOGO 设计原则；
- 1.3 品牌故事：愿景使命、价值观；
- 1.4 广告语创意：产品结构 5 大组合策略及 4 大定价策略，做产品要做 1 万米深 1mm 宽，翻译成人能听懂的话

## 2. 顶层商业模式设计，如何让客户买单

- 2.1 招商方案设计原则及核心；
- 2.2 招商方案设计的内容及模板；
- 2.3 招商方案设计技巧及方法:平级奖、感恩奖、补获奖、复购奖，级差奖、团队奖、分红奖、福利奖、管理奖、个人零售奖。

## 3. 顶层商业方案

- 3.1 权益，地盘保护，回购政策，复购折扣，分享佣金
- 3.2 模式，好的模式市场裂变更快，方案=谋士+权益+政策
- 3.3 政策，招商手册让客户动心.今天下单才有，送钻戒、送手表，送旅游

## 4. 顶层招商模板及招商流程-如何让招商更科学更高效

- 4.1 招商 5 大模板分析及定位；
- 4.2 不同招商模板的招商时间设计技巧；
- 4.3 不同招商模板的招商流程设计技巧。

## 5. 宣传策略及途径—触及受众心扉为邀约铺垫

- 5.1 广告定位及文案编写与制作；
- 5.2 广告创意及精准传播载体选择；
- 5.3 广告方式选择及广告效益评估。

策划案列分析：迪奥品牌“7 波”整体策划方案

## 6. 招商经

- 招商就是卖项目，招商就是卖地盘，招商就是卖模式，招商就是卖方案，招商就是卖使命，招商就是卖梦想，招商就是卖创业机会，卖未来。
- 招商不要收超过 10 万的大单，招商要先包装。
- 做招商必须发朋友圈，一天发 5 条。做品牌的不做生产，做生产的不做品牌，做市场的不起盘。招商要高冷，要义气侠气傲气血气。
- 招商之魂，招商要做培招会，培训+招商，招商要模仿，抄袭同行对标，招商要挖同行墙角，招商要有系统商学院。
- 三场沙龙支撑一场招商会，3 场招商会支撑一场内训会。招商会只成交一个方案，线下会销是招商最好打法，感觉好比真的好更重要
- 小公司做单品，做简单，大公司做多品，做复杂，大厂成小单，小厂成大单。招商要有零风险，承诺回购政策
- 三四五六线城市招商，多讲故事，多讲案例，少讲专业。招商是强关系的裂变。
- 招商会成交前的信号，必须合作的十个理由，招商会要用 OPP 讲解

方式，不卑不亢，把代理商变赋能商，把躺赚变扶持门店做动销

## 第二部、顶层招商邀约策划与品牌（项目）重构—“五步”推动成功招商

### 一、招商模型—“四动”原则打造成功招商会系统

四动原则：“让客户心动、让客户激动 让客户行动 让客户感动”

#### 1. 客户定位系统

1.1 招商对象定位、选择原则及客户分析；

1.2 招商规模、招商目标和区域设定；

1.3 快速获得招商对象的途径。

#### 2. 客户分析系统

2.1 不同区域客户精准分析、目标设定及市场招商布局策略；

2.2 招商对象的困惑：招商对象所关心的 7 大问题和应对的 21 个标准答案；

2.3 招商对象的对位分析和签约设计、实操演练。

#### 3. 客户邀约系统—招商设计

3.1 招商主题设计及招商亮点设计，邀请函文案编写；

3.2 客户精准邀约模板：标准的 12 套邀约话术、客户 25 个抗拒点的应对话术。

#### 4. 客户沟通系统

4.1 解决客户抗拒点的模板

#### 5. 招商团队激励系统

5.1 招商团队的激励、沟通与招商目标设定、分解及管理

## 二、招商密码：邀约五步曲

### (1) 线上邀约

- 表格记、电话记、发群记、视频记、苦肉计、空城计
- 头像记。阿里记。拟邀记，互动吧记
- 群发记，短信记，同行记。广告位记
- 

### (2) 线下邀约

- 股东计、连横计，合纵计，随手礼记。
- 战略计，返利计，门票记，时间记，标题记，反间计
- 裂变计，好处计，美人计，陌拜计，离间计，连环计

### (3) 信念

- 决心，态度，相信产品就像相信神
- 发心，情怀，使命，一切成交为了爱
- 真诚，背水一战，砍断后路，人品就是产品

### (4) 加盟店

- 门店盈利系统：零售盈利、招商盈利、整合盈利、预售盈利、裂变盈利、动销盈利、培训盈利、股权盈利、供应链盈利、门店商业闭环。
- 技能培训系统：产品培训、专业知识培训、成交话术培训、公司文

化培训、服务流程培训、招人用人培训、人才成长培训、团队打造培训

- 店务运营系统：门店管理，团队管理，员工职责，薪资绩效，KPI考核，员工晋升，职业生涯规划，营销活动设计，商圈合作，品项设计。
- 落地帮扶系统：拓客落地帮扶，技术落地帮扶，运营落地帮扶，招商落地帮扶，连锁店、直营店、直盟店。托管店、加盟店、合作店 店中店

## (5) 裂变

- 招商会（半天）：沙龙会、答谢会、内训会、圆桌会、茶话会、生日会、发布会、品鉴会、旅游会、年会、家庭聚会、鸿门宴、满月酒、乔迁酒。
- 培招会：（两天）：讲干货，营销，技术，专业，教实战，教方法教具体怎么干。代理商升级，教加盟店运营，做招商要把自己变成培训老师。
- 商学院（终身）：赋能培训，周一培训专业，周二培训营销，周三培训模式，周四培训动销，周五培训店务运营，周六培训企业文化 周日沙龙

## 第三部、顶层招商成交全流程

### 一、顶层招商演讲系统

#### 1. 演讲老师要求及会场演讲技巧（详见招商演讲）

### 二、顶层招商政策

#### 1. 现场招商政策设计、促销奖品设计技巧、物料陈列标准八、会场布局策略 会场选定标准、会场布置标准及模板

### 三、顶层招商谈判及成交技巧

#### 1、客户签约抗拒点及处理艺术、签约话术设计；

#### 2、成交系统：谈单人员现场快速成交技巧。

### 四、签单气氛营造四大标准

#### 实操演练：谈单人员分工及招商角色扮演

#### 招商演讲—收钱、收心

#### 1、攻心销讲的开场白技巧（气场）；

#### 2、组织销讲内容（课件内容设计）；

#### 3、如何运用招商元素设计精美 PPT；

#### 4、演讲的逻辑及演讲的内容；

#### 5、营造销讲的现场气氛及控场技巧；

#### 6、营造销讲的现场成交技巧。

### 五、招商管理与招商执行—构建科学合理招商管理体系

#### 1、如何准备成功招商会的步骤

#### 招商运筹期、筹备期、招商会运作期、招商会促进期主题

#### 2、成功招商的注意事项

成功招商的 7 大基础、各环节比重、成功招商会的评估 5 大标准

3、成功招商会的会务系统:

1) 会前的五个检查工作举办会议的七个落实、九种宣传、十一个制作;

2) 会议中的四个配合、三个带动、一个切记;

六、招商道具系统

各种物料需求设计、制作、采买、保管、发放、回收机制

七、招商工具—借力使力不费力

28 大实用招商工具

八、招商工具包细则

(1) 讲师

- 讲公司，创始人介绍，品牌故事，公司介绍，基地研发、种植、背书，认证、慈善，公益，旅游、企业文化，运营团队、分公司合作上游，工厂，供应链，技术，战略，招商版 PPT 不要超过 15 页，越简单越好。
- 讲产品，排他性，权威性，唯一性。一个靶向，三个核心，五个优势，产品走秀，项目 PK，价格 PK，讲案例，讲故事，讲原理，为什么选你这个行业，为什么选你这个品类，为什么要跟你学。
- 讲模式，财富推演，财富演算，迈巴赫算法、讲模式要有白板，电话微信中不讲模式，数量，价格，头衔，打骨折算法

(2) 会务

- 外场、外场总控、外交组、发牌组、签到组、安保组、应急组、接待组、引领组、门神组、舞蹈组。
- 内场、内场总控、灯控、温控、摄影组、跑麦组、主持人、刷卡手 DJ、时间组。白板组，引位组
- 后勤，后勤总控，产品组、客服组、茶水组、对接，医疗组、物料组、停车对接，财务组、奖品组。

(3) 成交

- 成交前，表哥的故事，水果，敢字诀，脸皮厚，岛屿式，红黄蓝。
- 成交中，舞台刷卡挂档，塑造方案，逐一击破，压单，踢单，促单只成交一个主方案，必须合作的理由。
- 成交后，稳单，粘性产品，鸿门宴升级，造势，黄金 48 小时跟单。

(4) 物料：

- 展架，易拉宝，横幅，舞台，地毯、电池，钟，签约本、围巾、白板笔
- 打印机、透明胶、双面胶、订书机、白板纸、一码通、充电宝、POS 机、网络。
- logo 桌布、参会证、随手礼、签名墙、小手拍、风油精
- 破冰礼物，公仔，大枣，红包，成交赠品，包包，手表，钻戒，电器摆在现场

- 酒店标准：舞台高度 30 公分，岛屿式，灯光选暖光，地上要有地毯，要 led 屏
- 中间不要柱子，大门不朝舞台边开，层高 3.8 米，音响效果要震撼

讨论：招商实务处理—答疑解惑

互动：提问答疑

结语：2026 年移动互联网的天下，系统、丰富的招商内容帮助会员企业启用颠覆性创新商业模式，革命性提升公司业绩。