

# 如何业绩突破？

## ——之全网营销

### 【课程简介】

课程时间	2天（6小时/天）
授课对象	总经理/中高层
授课方式	公开课

### 【课程背景】

2021，中国经济下行压力巨大，尤其疫情带来的影响让中国传统企业越来越难。市场萎缩，客户变少、团队减员、业绩下滑。

2022，我们怎么办？是继续等待，还是决心变革，奋力突围？互联网的世界跟我们到底有多远？传统企业适合做互联网营销吗？我的业绩还有突破的可能吗？

本课程就是为成长型企业如何通过互联网全网营销突破业绩来设计的。其中包括大量案例、方法和工具，是成长型企业找到业绩增长、企业发展的突破口。

营销不仅仅是找几个销售精英，做几个销售策略，降降价格那么简单，营销是一个系统，包括营销模式的设计、营销体系的构建和营销团队的打造。这节课主要讲的就是营销体系的构建和营销团队的打造。

中国的企业，销售面临着四大问题：

1. 为什么老总成了最大的业务员，而销售团队却业绩平庸？为什么百分之八十的业绩由百分之二十的销售精英取得？
2. 为什么销售冠军的离职，会带来巨大的业绩危机？
3. 为什么单兵作战很厉害，团队出击却很混乱？
4. 为什么一流公司培养出大批一流的销售团队，而平庸的公司总是依赖某个销售明星？

本课程就是解决这四大问题而设计的。

营销系统是企业的核心竞争力的体现，而营销系统中最重要的是营销团队，营销团队打造的关键是建立一套工业化的流程，用标准化的动作、话术、工具把销售冠军的做法复制给每一个普通员工，让新员工迅速产生业绩并像销售冠军一样具有战斗力，这就相当于复制了无数个销售冠军，倍增了无数的业绩。

### 【课程内容】

- 一、改变思维——传统企业如何转型互联网？
- 二、爆品战略——如何通过产品战略让业绩倍增？
- 三、互联网营销的四大系统——如何通过商业模式再造突破业绩？

#### 四、营销团队——如何复制销售冠军？



#### 【授课形式】

- 不是培训 是训练
- 不是讲授 是体验
- 不教知识 练技能
- 不教书本 练实战

#### 【课程亮点】

- 课程类型：干货！干货！实战！实战！效果！效果！
- 课程设置：方法多、工具多，演练多、成果多！
- 学员收获：现场练习，现场辅导，听得懂、用得上、带得走、学得值。

**业绩突破之全网营销**

# 课程大纲

## 第一讲：业绩突破的三大核心

### ——之产品战略

#### 一：什么产品能活下来？

1. 差异化
2. 难模仿
3. 附加值
4. 满意度

【案例解析：迪士尼的产品战略是什么？】

【案例解析：大自然地板的产品战略如何让业绩翻倍？】



#### 二：战略的核心是定位

1. 企业如何定位？
2. 产品业态定位怎么做？
3. 如何做区域定位？
4. 如何做价值链定位？

#### 三：产品战略--不要输在起跑线

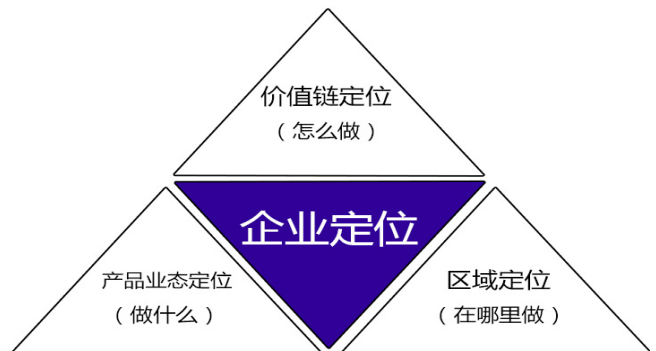
1. 如何找到是机头产品？
2. 如何找到机身产品？
3. 如何找到机翼产品？
4. 如何找到机尾产品？

【案例解析：麦当劳的产品战略是什么？】

#### 四：如何打造爆品？

1. 什么是爆品？
2. 打造爆品的金三角法则是什么？
3. 爆品的三个层次是什么？
4. 如何引爆市场？

【案例解析：小米的爆品是如何引爆市场的？】



## 第二讲：业绩突破的三个核心？

### ——之商业模式

一、什么是新零售？【案例解析：盒马鲜生如何盈利？】

二、为什么网络营销做不好？

三、传统企业转型互联网的五大误区是什么？

四、如何用全网营销的四大系统突破业绩？

1、策划系统（如何找对网络营销方向？）

【案例解析：1亩水稻如何买到27000元？】

2、推广系统（如何带来更多流量？）

- 1 如何带来更多流量——矩阵营销的五大流量入口
- 2 如何让你的推广效果增加20倍？——搜索引擎推广
- 3 新媒体如何推广？——字节跳动系推广解析
- 4 如何用抖音获得千万公域流量？
- 5 抖音的八大功能你知道吗？
- 6 抖音的六大赚钱模式是什么？

【案例解析：微淼商学院如何2年做到72亿年营业额？】

3、转化系统（如何将流量转化为成交？）

- 1 如何将流量转化为咨询量？——营销型网站如何设计？
- 2 如何将咨询量转化为销量？——全网覆盖模式

4、裂变系统（如何让裂变客户并让其变成你的经销商？）

- 1 十大客户裂变模式【案例解析：一个高档水床如何一年业绩翻6倍？】
- 2 客户裂变的7大工具【案例解析：奔驰品牌是如何进入你的内心的？】
- 3 如何让你的客户变成经销商？



## 第三讲：业绩突破的三个核心？

### ——之营销团队

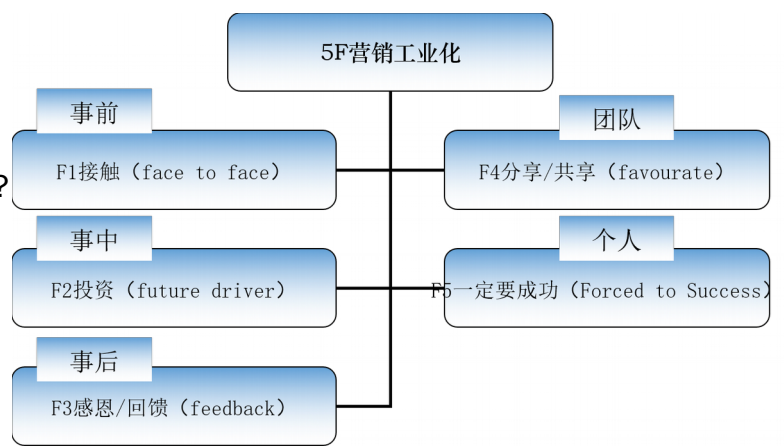
一、什么是营销工业化

- 1、复杂的事情简单化；
- 2、简单的事情重复做；
- 3、重复的事情标准化；
- 4、标准的事情工业化。

案例解析：【西贝莜面村如何用工业化模式复制了367家店，店店火爆？】

二、为什么工业化可以让业绩翻翻、打掉对能人的依赖？

- 1、如何用团队取代对能人的依赖？
- 2、如何用机制取代对责任心的依赖？
- 3、如何用工具取代对天赋的依赖？



4、 如何用训练取代对兴趣的依赖？

### 三、“5F”营销工业化

1. F1 – 接触 无限接触客户，就没有竞争对手
  2. F2 – 投资 卖产品不如卖自己，卖自己不如卖未来
  3. F3—感恩 不是搞定客户，而是感动客户
  4. F4—分享/共享 打造分享环境，团队几何成长
  5. F5—成功激励 教会大量徒弟，师傅更加成功！
- 工业化宝典—像训练军队一样训练团队！

