帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

时代华商学习卡课程

新一代企业学习平台价值领创者

营销管理系列—精品课

增长思维训战营:

源自增长黑客理论,引爆营收增长

主讲：阿里巴巴零售通/唯品会/平安保险增长导师、《增长战略》作者 曾楠

课程对象：to C企业的营销副总/总监、市场经理、营销人员、市场研究人员等，新媒

体营销团队负责人, 一线运营人员

运营总监/经理/主管及运营团队执行人员

课程时间：2024年3月29-30日

课程地点：广州时代华商商学研究院（大湾区总部）

课程费用：4800元/人，学习卡会员享受折扣

课 程 简 介

具体内容安排以课前3个月的邀请函为准

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程背景

用增长思维模型驱动业绩的提升

增长滞缓是当今企业面临的最危险、最紧迫的难题之一,不仅对初创企业来说是这样，对于任何

规模、任何行业的企业来说都是如此。

无论是成长型企业还是上市企业，越来越多企业重视增长、渴望增长、探索增长。从“流量思

维”到“留量思维”,从“获客思维”到“增长思维”,企业越来越看重在增长中避免粗放化、追

求精细化；避免零散化、追求系统化。但是，对于传统转型企业而言一一

Ø

Ø

Ø

没有成熟的技术能力、完备的数据基础，是否能够做增长？

如何实现从获客到复购一体化增长？

如何降低获客成本，提升客户的复购率？

事实上，增长更重要的是挖掘增长背后的本质。实现增长需要战略思考、战术打法、实操技巧

三者的融合。然而，如何实现？企业不断通过各种方法提升获客的能力,但是收效甚微。

为此,我们特邀阿里巴巴零售通/唯品会/平安保险增长导师、《增长战略》作者曾楠老师，与您

一起学习与成长。本课程从理论出发去指导实践，既有底层方法论，又有具体实操技巧，让学

员不仅收获完整的增长思维逻辑，还获得增长的实际操作方法,，理论与实际相结合, 帮助学员找

到增长打法的新思路,，提升学员在营销工作中的获客能力,，从而帮助企业在流量红利消失时期

找到增长的新抓手，提升产品销量。

课程收获

企业收益：

岗位收益：

1.在流量难以获取的时机，找到增长的新抓手，

降低获客成本;

1.厘清增长重点与难点，从零开始系统性构建

增长路径;

2.系统化引入增长思维，以增长新思路，解决

企业面临的增长困境;

2.搭建 8步客户运营流程，可反复应用于企业

各业务线;

3.培养优秀营销人才，让企业员工更快速掌握

增长方法。

3.掌握各种获客和增长工具，低成本拉新并提

升转化率;

4.构建1套内部增长运转流程，让团队持续产

生创新招数。

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程特色

沉浸式训战结合:实战场景演练, 模拟实际增长运行机制,从零开始构建完

整增长路径；

1

2

3

针对性深度陪练: 老师入组辅导,团队共练,随堂产生大量增长案例, 以训练

营价格达到内训价值;

跨行业增长共建: 每桌观选一个行业, 精英同学跨界思维碰撞, 结营建立增

长联盟, 深度链接同 学资源。

课程大纲

模块一：增长的本质

1、增长黑客理论:风靡硅谷的新商业方法论

(1) AARRR模型:技术+营销驱动爆发式增长

案例拆解:Facebook 从默默无闻到20亿用户的增长历程

(2)增长黑客理论应用于中国企业的局限性

2、增长八卦模型:数字化客户运营全流程

(1)增长的两个层次:增长战略vs增长战术

(2)增长之前，必须找到产品的“啊哈时刻”

实战工具:产品不可或缺性调查表

(3)增长实验机制:增长八卦在企业中落地机制

3、识别增长杠杆点

(1)北极星指标:指导长期增长的重要指标

实战工具:北极星指标筛选模板

成果输出:建立增长基本认知，掌握持续增长的两大关键点

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

模块二：用户旅程梳理

4、准确定义增长问题

(1)交易成本:让交易困难的要素

案例拆解:海底捞如何消除交易成本

实战工具:交易成本分类表

(2)用户旅程:梳理客户运营流程

案例拆解:汽车4S店、线上课程的用户旅程拆解

公共案例演练:拆解京东的用户旅程

实战演练:拆解自身业务的用户旅程，找到其中的交易成本

成果输出:梳理客户运营流程，找到增长瓶颈的核心问题

模块三 增长实战方法

5、增长八卦模型拆解

实战工具:增长实验5W1H描述模板

(1)接触环节:低成本高效获取客户

案例拆解:金融、零售、母婴、SaaS等行业裂变增长实验

实战演练:围绕自身业务，设计裂变增长实验实战工具:微信生态私域流量池运

营手册

实战演练:围绕自身业务，产出私域流量池运营方案

(2)使用环节:让客户快速感受到产品价值

公共案例演练:拆解拼多多百亿红包案例中运用了哪些增长方法

实战对决:拼多多百亿红包案例 PK

(3)首单环节:提升客户首单转化率案例拆解:往期学员实战增长实验

实战演练:围绕自身业务，设计首单增长实验

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

课程大纲

(4)分享环节:让口碑产生盈利

行业共建:两两联盟，为对方小组设计分享增长实验

成果输出:掌握客户运营的具体方法论，现场批量产生增长创意

模块四：增长文化建立

6、建立企业增长流程

(1)增长实验优先级排序

(2)增长例会与跨部门协作机制

(3)不同阶段的企业如何设立增长团队

实战工具:增长负责人工作模板

成果输出:掌握团队快速持续创新的流程机制

增长研习坊:生成本企业30天增长作战计划，授课导师点评

成果输出:带走一套针对企业自身业务的实战落地方案

关键知识点

增长八卦模型

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

专家简介

曾楠

阿里巴巴零售通/唯品会/平安保险增长

导师、《增长战略》作者

【实战经验】

安利(中国)社群增长导师、平安保险私域增长导师。16年增长领域、中央媒体、品牌营销经验。

曾主导并操盘近200个增长实验,2年粉丝量增长近百万,营收5000万，用户规模与变现能力均为

垂直领域头部大号;带领团队策划并开发小程序回赏，上线1天吸粉40万。基于增长底层理论与

私域操盘实践经验，已为唯品会、东阿阿胶等多家企业提供私域实战演练与落地辅导。

【专业背景】

曾负责执笔《增长战略》一书，是国内开拓并实践增长理论的先行者，蝉联京东经管类书籍榜

首。

主导开发增长实战课程，交付场次100+。截至目前已服务中大型企业超过300家，课程覆盖核

心学员超过5000人。

【授课特点】

逻辑严密，娓娓道来。

【服务客户】

万科物业、阿里云、京东、钉钉、顺丰、唯品会、安利（中国）、东阿阿胶、迈格森国际教育、

墨迹天气、智通人才、唐硕、中国平安、孩子王、中国移动……

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者

帮 助 中 国 企 业 持 续 成 长

学员评价

“这次培训非常接地气,课程中对我启发最大的是关于啊哈时刻和北极星指标的讲

解,对于工作中帮助我快速找 到新的增长方法很有启发, 提供了新思路和方法论, 希

望未来能听到更多关于企业运用增长黑客的成败案例分享,这些案例感觉会对我们

的工作有很大的参考意义。”

——平安金服 学员

“课程中学员现场风暴出大量可落地的增长实验,学员反馈：打破了原有的经验限

制，有了更全面、更高维的视野。企业管理层希望能持续深入其实际业务,进行反

馈归因与追踪指导,进一步激发员工增长思维,帮助整个团队建立增长文化。”

——唯品会 运营人员

“《增长思维》已经成为我们一门新的必修课程,它不仅仅是一个方法论,更是一种

思维方式。 一种方法也许能帮助你解决一个问题,但具备了增长的思维方式,就会让

你在面对不确定性时,能够更加灵活的应对挑战,迎接机遇,实现真正的增长。”

—— 安利(中国) 学员

“学习的目的是精通,精通的目的是应用,但我们往往很难把学习和应用像训练营这

样,从讲解,到对应自己业务实操,老师根据作业进行点评,总结纠错,继续深挖。这样

的学习不会学与用脱节,很落地,有启发有收获。非常感谢老师 ”

—— 阿里巴巴 经销商

新 一 代 学 习 卡 价 值 领 创 者