

互联网思维重塑新商业

主讲导师：苏振中

**开课日期 Course Time**

上海 2020年6月27-28日 09月26-27日

北京 2020年7月25-26日 10月24-25日

深圳 2020年8月29-30日 11月28-29日

**课程费用 Course Fee**

4700元/人

优惠政策：3人同行9400元（即赠送1个名额）

**课程对象 Course participants**

企业投资人与股东、董事长、总裁、总经理、副总经理等企业高层决策管理者；

企业发展部、企划部、营销部 、研发部等企业部门中层管理者；

**课程背景 Course background** Course background

剧烈变革的移动互联时代，“互联网+”正在以迅雷不及掩耳之势，颠覆和改造所有产业。竞争对手会以难以想象的方式跨界而来，颠覆性的新商业模式已然成为我们这个时代的显著标志。今天，数不清的商业模式创新正在涌现。新兴产业形态正在成为传统产业打法套路的掘墓人。竞争已经不仅仅是产品、技术、人才、营销的单项竞争了，单纯的把事情做对已经无法确保商业竞争的胜利，将实业和互联网结合，将互联网的基因移花接木到过去的运营策略中，形成全新的商业模式生态架构，已经刻不容缓。

微利润时代，市场疲软，产业升级转型的方向与路径在哪里？

传统企业能否象新兴互联网+企业一样“虚实结合”快速创造财富神话？

传统企业如何改变经营结构，提高商业模式系统的结构效率？

如何看清移动互联时代的本质，打造互联网+时代新商业模式？

**课程目标和收益 Course benefits**

* 系统地理解、设计和实施一个全新的商业模式；
* 了解“互联网+”经济商业本质；
* 掌握“互联网+”时代对战略、商业模式、组织重构新思维；
* 剖析最新的互联网商业模式和创新运营案例；
* 敏锐洞察互联网商业模式的发展趋势；
* 移动互联网营销思路，社区化运营核心闭环；
* 网红IP打造赋能企业品牌新思路；
* 数字化生存时代流量资产的快速增长策略；
* 全案例互动式教学，通过大量实战案例分析，深入解剖企业移植互联网基因持续赢利之道，让学员充分了解企业持续赢利的成功经验和失败教训。
* 通过高互动、重实战的强化实训，学员的深度演练与智慧碰撞，专家的精彩点评，启发学员的商业灵感，提升企业长期生存发展的价值提升。

**课程时长、人数限定及课前调研 Course duration**

2天，计6\*2＝12小时。上课时间：9:00-12:00, 13:30-16:30。

本课程采用情景式、互动型教学方式，为保证学习效果，限定人数不超过30人。

课前调研：课前两周向每位参训学员发放调研问卷，针对学员现状开展互动式授课。

**课程特色 Course feature**

聚焦成长型企业植入互联网基因核心问题，圆桌研讨型情景式课程，哈佛教学方式的经典引进，案例讲解与剖析使用的全部是当前最真实企业样本。由传统的以讲师为中心的演说式，升级为以学员和问题为中心的引导式，通过学员的参与，理解商业模式设计的重塑逻辑，搞清商业模式设计在企业实施的条件，系统与结构化思考企业的商业蓝图。课程包括方法讲授、案例研讨、开放式讨论、现场互动PK、互动式练习，以及可选的回家作业、职业资格认证考试等。

**课程大纲 course framework**

1. **互联商业本质：转型期如何塑造企业核心竞争力？**
2. 互联网思维和盈利模式的变化
3. 移动互联网9大商业模式
4. 互联网模式与资本的伴生关系
5. 重新认识生态资产
6. 传统企业核心竞争力重新塑造
7. 中小企业转型的实现路径解析
8. 实战案例分析
9. 讨论：为什么获得成功的转型很少
10. 回答问题
11. **网红经济：信任转移新篇章**
12. 你凭什么吸引我——给我一个选择你的理由？
13. 品牌IP重塑关键点设计
14. 粉丝经济，得流量者得天下
15. 如何设计IP矩阵，打造品牌和企业家人设
16. 实战案例分析
17. 讨论：个体价值重塑的底层驱动逻辑
18. 回答问题
19. **流量资产增值新玩法：**
20. 大数据时代精准用户画像的“打土豪分流量”模式创新
21. 步步为营：社群化运营思维——渠道通路瓶颈突破法
22. 低成本获客：快速引流的常用突破口
23. 认识微商、直销、信息流、直播等新玩法的核心
24. 渠道下沉和社区经济形式下如何合纵连横、跨行业整合资源
25. 流量变现7种途径
26. 避坑网络灰产的一些套路
27. 实操案例分析
28. 讨论：从KOL到KOC转变带来的新思考？
29. 回答问题
30. **产业互联网商业模式**
31. F2B模式野蛮打法
32. S2B2C的野心
33. SAAS模式梦想与踩过的坑
34. 电商的进化与新风口
35. 共享经济的未来：大平台+自我雇佣的个体
36. 绘制你的商业模式
37. 讨论：智能商业数据时代的终局
38. 回答问题
39. **总结**
40. 讲师总结
41. 学员反馈
42. 学员与讲师就工作中的具体实际问题进行再沟通

**培训师介绍： Teacher**

 苏振中 Eric

斜杠中年大叔。互联网领域从业20年。

百乔罗管理咨询集团总裁。

香港大学整合营销传播研究生，复旦EMBA。

海勤产业加速器发起人，加糖创咖创业者私董会导师，派糖时代联合创始人。

2003~2008年，先后为IBM、中国邮政、铁道部、大庆油田设计院提供信息化服务。

2009年，第一次创业，成立百乔罗管理咨询品牌。专注互联网相关技术在企业变革中解决方案应用。

2014年转型投资人，遇到好的项目也忍不住亲自下场。对O2O教育、食品等行业的产业互联网领域平台有非常深度的参与。自2010年，开始出席各类新技术开发者大会，关注区块链、IOT等各类新技术的落地应用场景。作为商业模式闭环的一部分，2010年起持续以独立咨询顾问、商业模式优化教练、外聘讲师的身份与多家企业交流学习，教学相长。

**所授课程涉及（可按需求定制）：**

传统中小企业互联网商业模式重塑、互联网运营策略、互联网商业基因植入及招商融资

作为教练和讲师先后服务过：

诺氏制药，美的，阿里，仁和药业，小米，七匹狼，湖南中烟，韩都衣舍，三一重工，贝尔莱德，小熊电器，麦包包、骆驼、自然堂，茵曼，思百吉仪器(spectris)，和诺德制药，玫琳凯，万通定量阀，恒荣国际货运，华南国际物流，四川长虹，天正信息科技，贝塔斯曼，图特斯工具(Festool)，德马格起重机械，王子造纸，克恩-里伯斯精密零件，联合系统，Compass Catering，用友软件，金蝶软件，启明软件，法国路透社、拉法基瑞安水泥，意大利菲亚特(FIAT)、丹麦诺，一致制药，东北制药，三九医药，中国医科大学附属医院，上海医药公司等。