

科技驱动营销

▶ 第四届梅花网传播业大展

2014

TRENDS GROUP

媒体多形态混战中的战略挑战 (现在是分享者)

多形态媒体

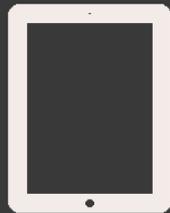
复杂环境中的2个 痛苦

生存越来越难 要做的越来越多

微博、微信、网站
视频、社交、App



PC & MAC



iPad



iPad Mini



iPhone



Android Phone

客户是我们的资源 有时候也是盲区

你的价值网取决于你的核心客户
在惯性规则下，很难从价值网中逃逸

小市场不能解决大企业的增长需求

一个年收入4000万的企业，只要增加800万就能实现20%的增长，但是一个年收入40亿的企业，必须完成2亿的收入仅仅能增长5%的增长。

——李善友

悲剧：大企业丧失了进入小市场的能力

所有的创新机会，一开始都是小市场，慢慢增长后的指数级增长。

大公司的产品通常问题

小公司的产品的成功秘诀

视繁琐为高端

视简单为根本

产品：专注

只有能超出预期增长的战略改革点才有核心

聚焦

百度：搜索

苏宁：线下

腾讯：社交

新浪：媒体

阿里：管理

盛大：运营

京东：线上

IBM：服务

网页 新闻 贴吧 知道 音乐 图片 视频 地图 文库 更多»

百度为您找到相关结果约28,100,000个

您要找的是不是: [ThinkPad笔记本](#)

[thinkpad笔记本](#) (共3077款商品) [报价](#) [参数](#) [评论](#) [百度微购](#)

价格区间: [全部](#) 1000-2999 3000-3499 3500-3999 4000-4599 [更多](#)

全部商家: [全部](#) 国美在线 京东商城 华硕 当当网 苏宁易购 1号店 [更多](#)



[华硕FX50JK 15.6英寸游戏本 \(...\)](#)

¥ 4999.0 华硕



[华硕FX50JK i7-4710HQ 15寸超...](#)

¥ 5999.0 华硕



[ThinkPad E431\(6277ALC\) 14英...](#)

¥ 3109.0 京东商城



[ThinkPad T540p\(20BFS01M00\)...](#)

¥ 5999.0 京东商城

[展开](#)

[查看更多关于"thinkpad笔记本"的商品>>](#)

[weigou.baidu.com](#) [Vs](#)

最热 ThinkPad 笔记本十大 ZOL 中关村在线

相关笔记本电脑

[展开](#)



[thinkpad](#)

联想旗下思考本电脑



[苹果 macbook air](#)

时尚轻薄产品



[苹果笔记本](#)

苹果公司出品便携电脑



[苹果 macbook pro](#)

苹果高性能笔记本



[戴尔外星人笔记本](#)

它的力量超乎你想象



[联想y480](#)

第五代彪悍的小y

其他人还搜

[展开](#)

专注产品至简

- 1 / 从麻烦到方便
- 2 / 从复杂到简洁



特斯拉市值突破300亿



小米市值突破400亿

一般手机的定价方式：

开发成本
3000万

生产成本
2000元

客服门店成本
10X20万

客服人员成本
20X10万

总和：
3400万

除以

计划出货量：
100万

小米定价：
2000元

最终定价：
3500元

运营成本 + 渠道成本 + 库存成本 + 维修成本 + 研发成本



零库存 + 零渠道费 + 零营销费



每年只有一款手机



每款超过千万台

战略变化

互联网思维：无时不刻在谈论产品与成本结构

产品颠覆

+

市场颠覆

专注，简单，方便

降维，跨界

1997年，乔布斯大砍产品线，命名为“i”系列

增加用户参与感

取胜方法来自我们的内部管理

75%的组织转型以失败告终
《领导力与信科学》

大时代面前没有转型，只有死去活来

- 1、做对用户有价值的事
- 2、保持自身价值，融合到产品与服务
- 3、保持小团队，保持敏捷
- 4、学习快速迭代比过去的经验更重要
- 5、系统化思维
- 6、让用户带来用户，口碑赢得口碑

KPI是什么？

KPI

- 1/用户对你所做的服务、内容的尖叫值
- 2/用户向好友分享、传递的意愿值

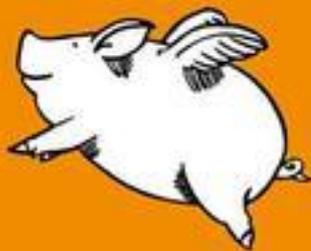
苹果：情感为王（我长的美、我应用多、我很好玩）
诺基亚：功能为王（我抗摔、我抗摔、我抗摔）

参与感：和用户做朋友

参与感

小米口碑营销内部手册

○ 小米联合创始人 黎万强



让用户下跪？



给用户下跪？



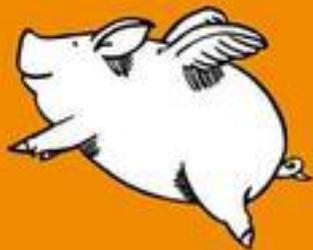
和用户一起玩！

参与感：功能、品牌、体验

参与感

小米口碑营销内部手册

◎ 小米联合创始人 黎万强



参与感：功能、品牌、体验



参与感三三法则

三个战术

执行层面

战略变化

用产品去营销，用口碑去传播

内部改革

+

市场颠覆

去KPI化，用产品说话

去管理化，口碑

专注胜过一切：把当前做到极致，下一步自然呈现

CORNING

СОРНИНГ

Thanks.