附件2：

**双定位战略品牌营销总裁研修班**

——新消费时代企业增长突围战略必修课——

新消费时代，品牌迎来了新的发展机遇与挑战。

消费主力军的更迭、流量渠道的碎片化以及产品供应链的柔性化，让中国消费市场发生了翻天覆地的变化。

一方面是“国潮”来袭，国货品牌迎正来属于自己的高光时刻，安踏、大宝、英雄墨水、李宁、五芳斋、百雀羚、旺仔、老干妈等品牌凭借“国潮文化”概念，实现了翻红；

以故宫、三星堆为代表的博物院凭借与生俱来的历史文化底蕴，也走在了商业化的最前沿。

新锐品牌钟薛高、花西子、完美日记等凭借当代年轻人喜欢的个性化东方审美，在人气、口碑等各方面迎来了发展机遇，也让自己有了与老牌国货“同台竞技”的机会。

如何洞察洞察时代发展趋势，顺势而为！

如何构建持续的品牌竞争力！

如何打造品牌的自传播能力！

如何通过全域营销挖掘流量！

如何基于场景制造用户体验！

“双定位战略”，作为根植于中国企业实际的原创智慧，一头链接供给侧，一头链接需求侧,强调从供给侧的创新和优势出发,根据行业趋势、竞争格局,以及消费者的价值维度去看待竞争，帮助企业家建立动态的战略与竞争协同，重构品牌认知，重新定义市场格局，帮您明晰新消费时代，品牌增长的底层逻辑，找到增长突破之道。

**双定位战略课程，从战略到操盘，为您：**

·系统解决竞争战略失位，找到产业制胜之道。

·系统解决品牌定位失准，找到品牌心智胜出之道。

·系统解决品牌传播失序，找到品牌品销合一之道。

·系统解决产品动销失策，找到企业爆品长销之道。

·系统解决营销场景失焦，找到品牌转化超级入口。

·系统解决流量转化失效，找到品牌增长突围之道。

**你是否也羡慕这些品牌的成长奇迹：**

1、元气森林，2017年销售额不足5千万，2020年就达到27亿元

2、今麦郎的凉白开，2016年上市，2020年销售额已超过25亿元

3、豆黄金，超出同行五六倍的定价，从无人问津到年销售额近5亿元

4、冠珍轩，多年徘徊在三五千万元的销售额，新品带动短短两年就破亿

5、锣响挂车，一场造势活动销量近亿元，极度彰显行业老大地位

……

谁拥抱Z世代年轻消费者，谁拥有未来

谁打造新时代高价值品牌，谁抢占未来

**他们都在学：**

正大集团，温氏集团，思念食品，铁骑力士，惠发食品，祖名食品，中沃体制能量，燕谷坊集团，明月海藻，乾宝湖羊，海和食品，晋龙集团，中椒英潮，豆黄金，核磨坊，冠珍轩食品，永盛斋食品，杜康酒业，荣康按摩椅，锣响挂车，狮王瓷砖，内蒙古加米亚，黑龙江绿丰面业，吉林正方农牧，，易邦生物，海尔集团，太阳雨，四季沐歌，唐骏汽车，丽驰汽车，禹王集团，圣泉集团，大丰机械，赛邦国际，汇金集团，得象碳晶......

**导师及课程介绍：**

**1、韩志辉，**管理科学与工程博士；工商管理（消费大数据方向）博士后，农业农村部 农产品加工业专家委员，光华博思特营销咨询机构 总裁，清华大学、中国人民大学、山东大学、中山大学等多所大学特聘讲师，客座教授，服务企业超500家。

**课程主题：**《双定位战略，开创竞争新格局》

**课程精要：**２０２１年，全球化经济竞争激化，百年大变局演进加速，新经济，新模式，新业态不断涌现，作为企业家如何应对挑战，如何重构竞争战略，如何通过创新突破增长瓶颈以及环境的困局？这堂课给你答案。

**2、雍雅君，**双定位理论创始人，中国十大品牌专家，2018中国品牌影响力年度贡献人物

**课程主题：**《品牌双定位，赢在制高点》

**课程精要：**品牌就是传递相信的力量；好产品卖不过好品牌；双定位如同一太极中的阴阳两极；找到定位制高点，千方百计争第一；让品牌拥有触摸灵魂的力量。

1. **刘鑫淼，**中国品牌农业战略推进中心主任，中国食品报网《品牌农业》栏目执行主编，中国十大策划专家、诸葛亮策划奖获得者。

**课程主题：**《区域品牌抢C位，系统导入双定位》

**课程精要：**企业竞争靠品牌，产业竞争靠生态；区域特色产业的竞争，已经进入生态集群化竞争时代！企业没有绝对竞争力，流失的是市场；

特色产业没有绝对竞争力，流失的是企业、人才和一切。从区域产业规划，到区域品牌双定位；从品牌核心价值，到产业竞争壁垒；从龙头企业培训，到区域品牌集群化管理；导入品牌双定位理论，系统打造区域产业绝对竞争力。

**4、于润洁，**中国人民大学MBA，《中国经营报》特约案例评论专家，

擅长快消品行业新营销模式的研究与规划。

**课程主题：**《双定位“智造”长线爆品》

**课程精要：**品牌年轻化的本质，就是不断推出新的长线爆品。双定位从供需两侧出发打开洞察消费需求的法门，讲透挖掘产品买点的诀窍，拆解打造长线爆品的战法！

**5、朱延辉，**新营销实战专家，山东大学新营销高端签约导师，腾讯大学、北大荒大学特约营销专家，前淘宝皇冠店掌柜。

**课程主题：《激活新消费：从内容种草到超级转化》**

**课程精要：**从老传播的三件套，到双微一抖，一猫一红一知乎；从内容种草到一站式“拔草”；流量７剑帮你搭建从新客获取到消费频次捆绑路径地图；帮你基于“7+”成交模型实现超级销售转化。

**6、周亚飞，**品牌营销专家，资深策划实战派，中国成长型品牌操盘手。

**课程主题：**《场景营销，让品牌快速“出圈”》

**课程精要：**场景营销，品牌落地必经之路；从渠道争夺到场景制胜；布局视频化场景营销，打造沉浸式场景营销；解锁品牌落地新思路，让品牌快速“出圈。