

Best consulting  
百思特管理咨询集团

加速企业  
复原力课程精读

# 数字化篇

【破局】

加速转化, 打造B2B低成本  
获客引擎

百思特管理咨询集团

# 加速企业 复原力 课程精读

**Best consulting**  
百思特管理咨询集团

2020年年初，任正非曾非常坚定地表示过：华为目前的任务就是活下去。原本很多人以为，华为在遭遇美国断供之后，这两年必然是举步维艰。但华为这两年从未停止过前进的脚步，反而促使其释放出强大的复原力，进一步采取旨在重塑自我的战略，也让华为像凤凰一般浴火涅槃。

面对高度不确定的外部环境和未知的风险，**企业家需要一颗强大的“心脏”，保持战略定力，而企业最需要的是“复原力”，加快适应环境的变化，快速调整策略，快速实施应对举措**——因为如果企业连生存都难以维系，就谈不上活得更美好。

为了帮助中国企业能够从容有序面对突如其来的不确定性，百思特商学院特邀核心专家团队，结合当前现实环境以及标杆企业经验，根据百思特二十年服务的不同阶段不同行业客户的特性，精心策划输出了中国企业可复制学习的一系列课程。

本次课程直播分享旨在**帮助企业从营销、供应链、数字化三大核心环节，提前构筑抗险“护城河”，打造企业中长期竞争力，提升并加速企业“复原力”，找到化危为机，乱中保稳，稳中求胜，困境突围之路！**



# 数字化篇

## 【破局】加速转化，打造B2B低成本获客引擎

主讲嘉宾：刘老师

- 百思特管理咨询集团数字化转型专家
- 全球顶尖企业数字化转型专家顾问
- 中央财经大学特聘讲师

一场由数字化转型带来的产业变革正在蓬勃发展，数字化营销也伴随技术进步，发生巨大的变化，B2B企业的营销也由传统线下模式逐渐向数字化迈进。本期围绕数字化营销概念框架和数字化营销的内容引擎两大板块，为B2B企业引入数字化营销概念，打造低成本获客引擎。

### 数字化营销概念和框架

数字化营销是用数据驱动营销。数字化时代的信息渠道非常庞大，客户寻找资讯时不再依赖于线下，而是通过线上的渠道获取信息。数据显示，有68%的客户在联系销售前，其实已经做好决策了。在数字化时代，谁能在客户与销售接触前，就能了解到客户的需求，去影响未知客户，才能占领竞争的制高点。

未知的、线上的客户在营销中越来越占据举足轻重的地位。以华为为例，华为不仅在通讯设备这些B端业务上很出色，它的手机业务同样做得很好。因为华为它不仅拥有销售的铁军，营销也非常出色。比如华为参加展会时，在客户还没有接触华为、没有参观华为展厅，也没有和华为销售接触的时候，就开始在线上做很多展会预热报道，通过线上的方式收集客户表单等等。所以在很多客户还是未知客户的时候，华为已经开始用数字化的手段去铺货，去触达客户，去了解客户的需求。

### 数字化营销不是“数字化+营销”

数字化营销的价值：为企业带来高质量的客户。数字化不是单纯地在线上做一些推广投放，或者通过阅读量、曝光度来衡量效果。数字化营销要实现转化，**必须先解决四个难题**：

#### 目标客户在哪里？

通过已经购买过产品的老客户、有购买意愿的客户等，推导出目标客户的画像和特征。

#### 如何吸引购买？

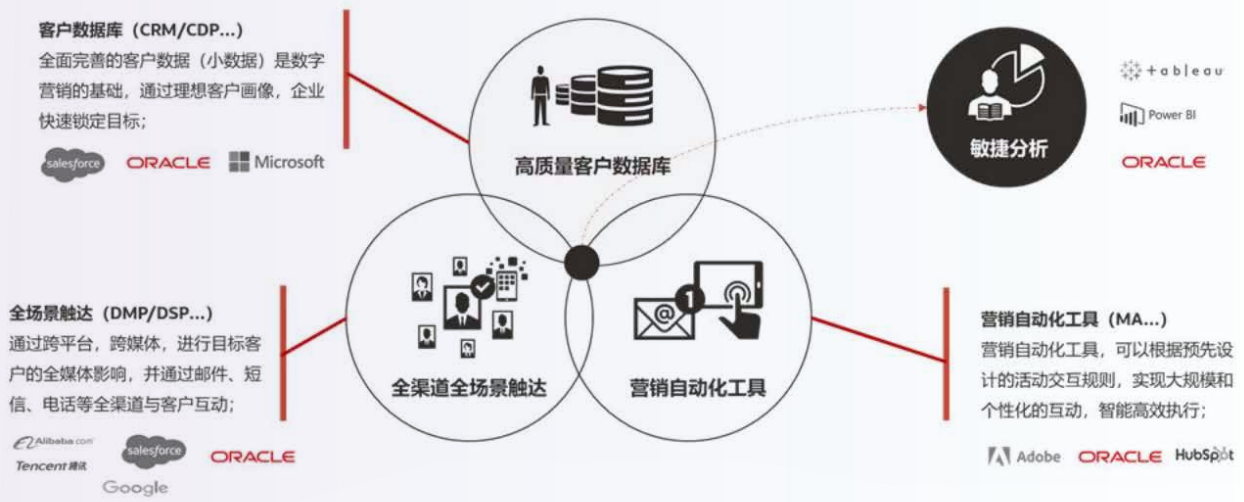
针对不同画像的客户设计不同的营销材料和销售话术。

### 如何触达客户？

基于前期的数据分析和客户画像，找到客户获取信息的渠道，进行精准投放。

### 投多少钱广告？

看这个广告能带来什么样的客户，投出产出比如何，这些需要基于数据来分析，否则投广告是没有底的。



通过不同的数字化工具，帮助销售更好地获取高质量客户线索，分析客户数据和需求，提升效率。对于营销管理者来说，可以从数据中获得洞察，及时调整策略方向。

## 数字化营销的内容引擎

内容营销是一种战略性营销方式，专注于创建和分发有价值的、相关且持续一致的内容来吸引和留存明确定义的受众，并最终推动有利可图的客户行为。

——内容营销之父 乔·普利兹

### 案例分享

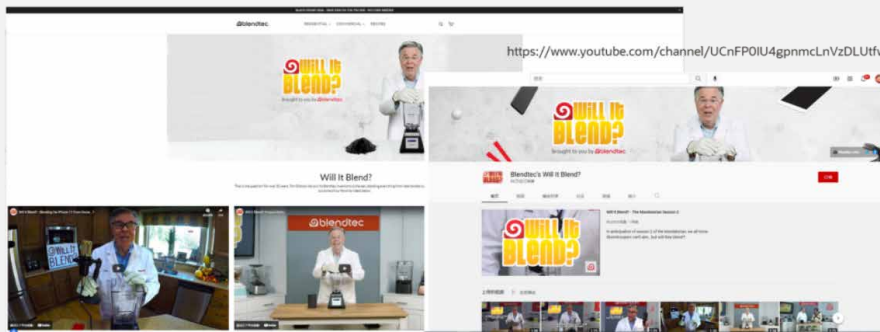
#### The Furrow：世界最古老的内容营销

这是一家做农用机械企业推出的面向农场主的杂志，为他们提供可以在运营中应用的知识：如何播种、喷洒以及农作物种植技巧，分享一些农场主可能需要的知识和遇到的需求。



<https://www.deere.com/en/publications/the-furrow/>

Blendtec: 一家做搅拌机的企业，通过发布搅拌各种物品（如iPad）的视频，既吸引了点击量，又展现出产品的质量品质，这一系列不仅获得600万点击，并带来了700%的销售增长。



内容在数字化营销中起到直接转化客户；帮助获得曝光、扩散和外部链接；能够穿透固有受众，接触到新客户；并促进品牌知名度和信赖感的作用。

内容营销的见效慢，但是对于TO B企业的来说，它的效果更长久，获客成本更低，并且可以形成品牌差异化竞争力。



扫码可观看回放

**Best**  
Consulting

## 百思特管理咨询集团

📍 总部地址：深圳南山区粤海街道中国储能大厦17层  
分支机构：广州·北京·上海·杭州·青岛·武汉·长沙·成都

电话：400-803-0798  
邮箱：[best@best-group.cc](mailto:best@best-group.cc)  
官网：[www.best-consulting.com](http://www.best-consulting.com)

