



2022 全国 CIO 大会

躺平之前我们需要躺赢

汇报人：王歆 公司：雅戈尔

企业网 D1Net
企业 I T 第 1 门户

信众智
CIO智力共享平台

躺平

表示顺从心理。躺平看似是妥协、放弃，但其实是“**向下突破天花板**”，选择最无所作为的方式**反叛裹挟**。

人物性格“善良”，且没有不会主动**设定边界**，时常会躺枪，沟通交流时直接说我中枪了，然后躺下来沟通。主要表达的是**放低身段思维模式**来沟通。

躺沟

躺赢

不作为也能赢的意思。是用来形容一场比赛因为有实力出众的**大腿带节奏**，赢的十分的轻松，夸赞大腿有能力、牛逼、**实力强劲**

彩票按钮中奖

A

金额100万
概率100%

B

金额1个亿
概率50%

第一个按钮价值100万，第二个按钮价值5000万。可很多人愿意选100万，因为他们不愿意承受什么都**拿不到的风险**。

如果你把价值5000万的第二个按钮，以**2000万的价格**卖给更有承受力的人，你就能赚2000万，而不只是100万。

100万的首付款卖给他，同时签订合同：如果他中了1个亿，那就要再分5000万给你，这样你就有可能**赚5100万**。

把这个选择权做成公开发行的彩票，2块钱一张，印2亿张，能进账4个亿。就算头奖分走1个亿，你还能**赚3个亿**。

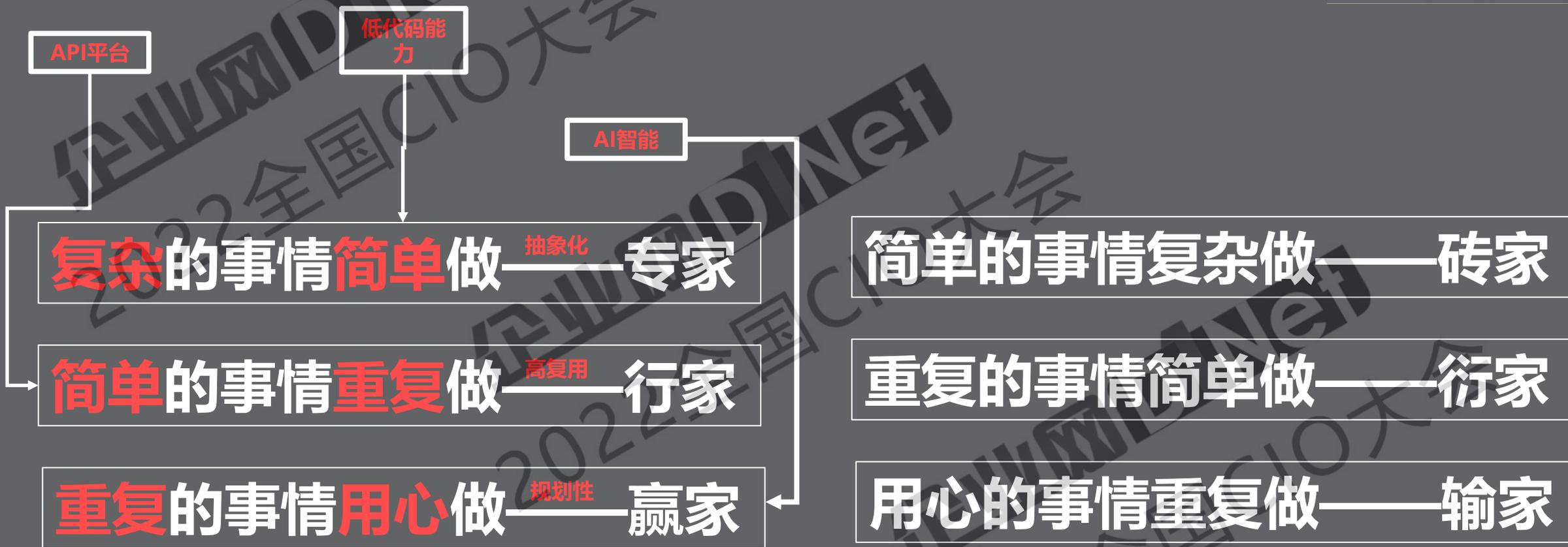
利用彩票这个商业模式，你可以筹划好几个抽奖游戏，让它成为一门生意，你就能赚**超过十个亿**。

生意做上市，估值20个亿，没准儿公司市值能过**100亿**

躺赢需要强劲大腿，
大腿就是一种**思维模式**，模式的达成需要躺沟，躺沟就是**从上至下**的放低身段沟通，最后才有躺平的资格。

02. 组织“躺赢”需要数字化的能力——数字化的趋势

	基础设施云化	触点数字化	业务在线化	运营数据化	决策智能化
品牌		平台品牌投放/传统品牌投放		全域品牌投放	KOL/KOC自我发现
商品		商品营销码/电子价签/RFID/云货架/3D样板间	3D商品企划/商品质量/品类管理	商品生命周期管理/新品研发/商品选品/品类管理	定价决策支持/基于千店千面只能选品/商品组货
制造		IOT解决方案/智能工厂/MES	原料采供协同/C2M生产供应链平台		智能制造/产能预测/生产全过程监测/渠道预测补货/
渠道		智慧门店/千店千面	B2B/异业合作平台/巡店结构化/供应链金融	渠道全生命周期管理	图像识别/视频识别
营销		数字化品牌投放/电子小票/异业联盟/跨界营销	消费者运营平台/营销在线协同平台	全域营销/全域分析/线上线下交叉引流/消费者洞察	CDP/精准触达
零售		全渠道门店POS/消费者AIPL/门店消费者体验反馈	自有APP/多端小程序/全渠道零售/全渠道会员/社区团购	零售数据赋能/商圈分析/门店关键指标洞察/导购佣金	智能选址/销量预测/智能补货
服务		全渠道智能客服/门店商品服务延伸	直播解决方案/内容运营/全渠道智能客服	智能导购	语音识别/舆情管理/全渠道智能客服
物流			第三方物流/自建物流/TMS	供应链洞察	物流网络/路径优化
金融		消费金融	供应链金融	经销商融资贷款	企业/个人征信
组织		在线沟通工具/沟通信息结构化	以项目为主体的沟通	企业智能	RPA
技术	上云/安全/存储/云服务器	混合云多端/iot中台/移动中台	业务中台/API网关	数据中台/数据分析展示/数据大屏/区块链	AI中台



用户

服务者

管理者

提出问题

找谁?

态度太差

多少时间?

接受问题

我不知道

理解问题

这不是我能解决的

寻找资源

我不是很确认他能解决

处理问题

我已经处理完了，没和用户反馈

关闭问题

哎，做多了也没啥好处

资源分布

日常服务人总不够

服务量化

不能量化，人员不能安排

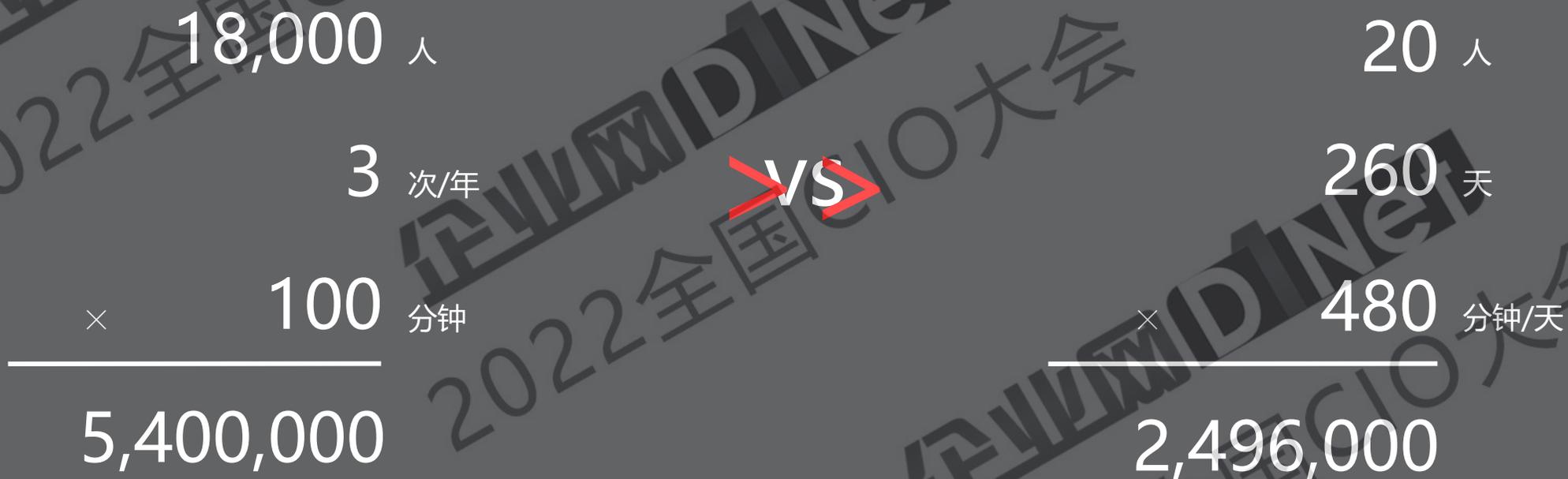
绩效评估

评估无数据，靠感觉

能力意愿

维护运维无成长

IT部运维资源



工单+红包的故事



日常工作量化

多系统的

工作任务发布

再往前迈一步，
是否可以和IM结合，
是否可以让人工智能来处理

工作的确认

即时工作成果激励

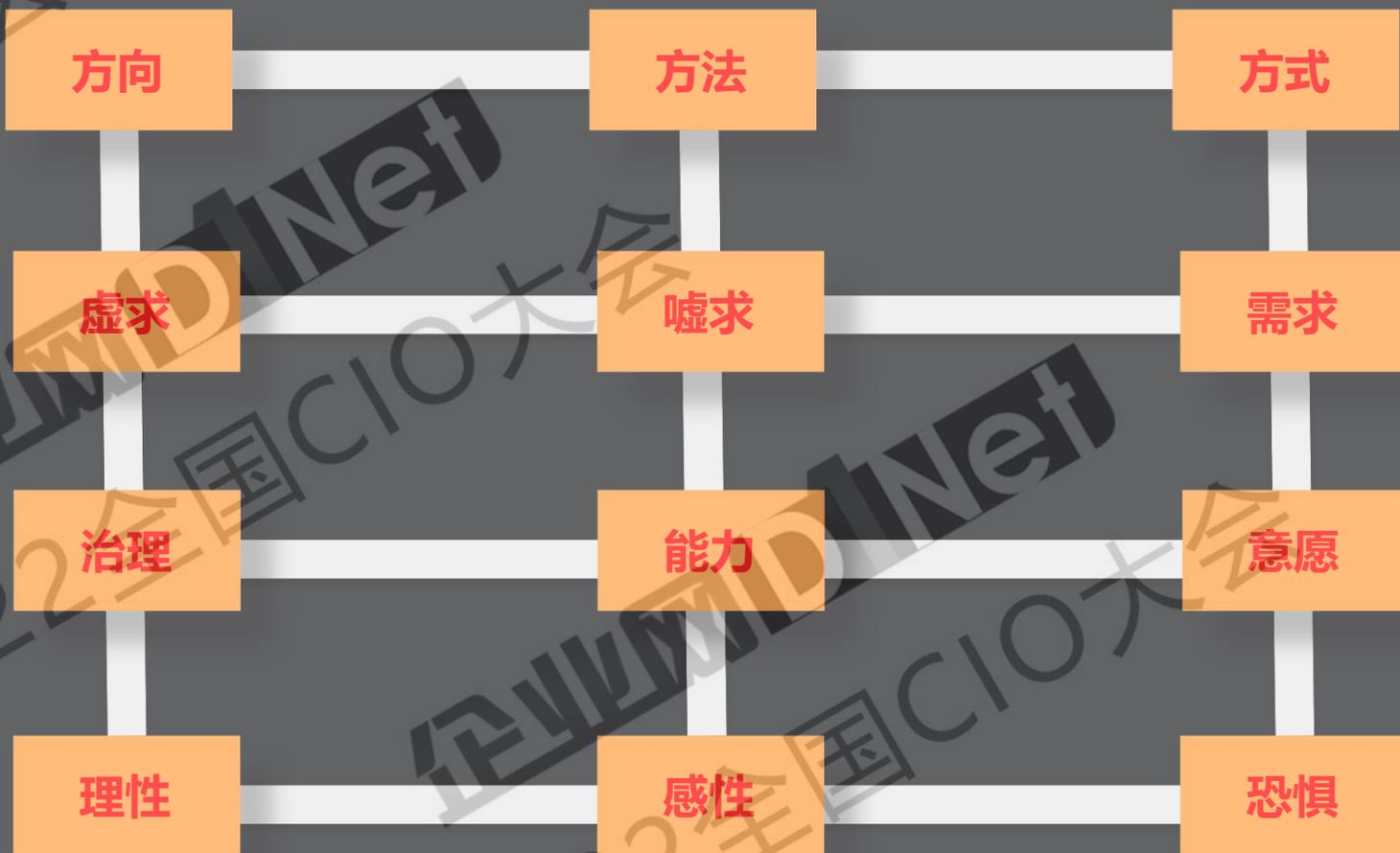
知识库的起点

战略面

需求面

能力面

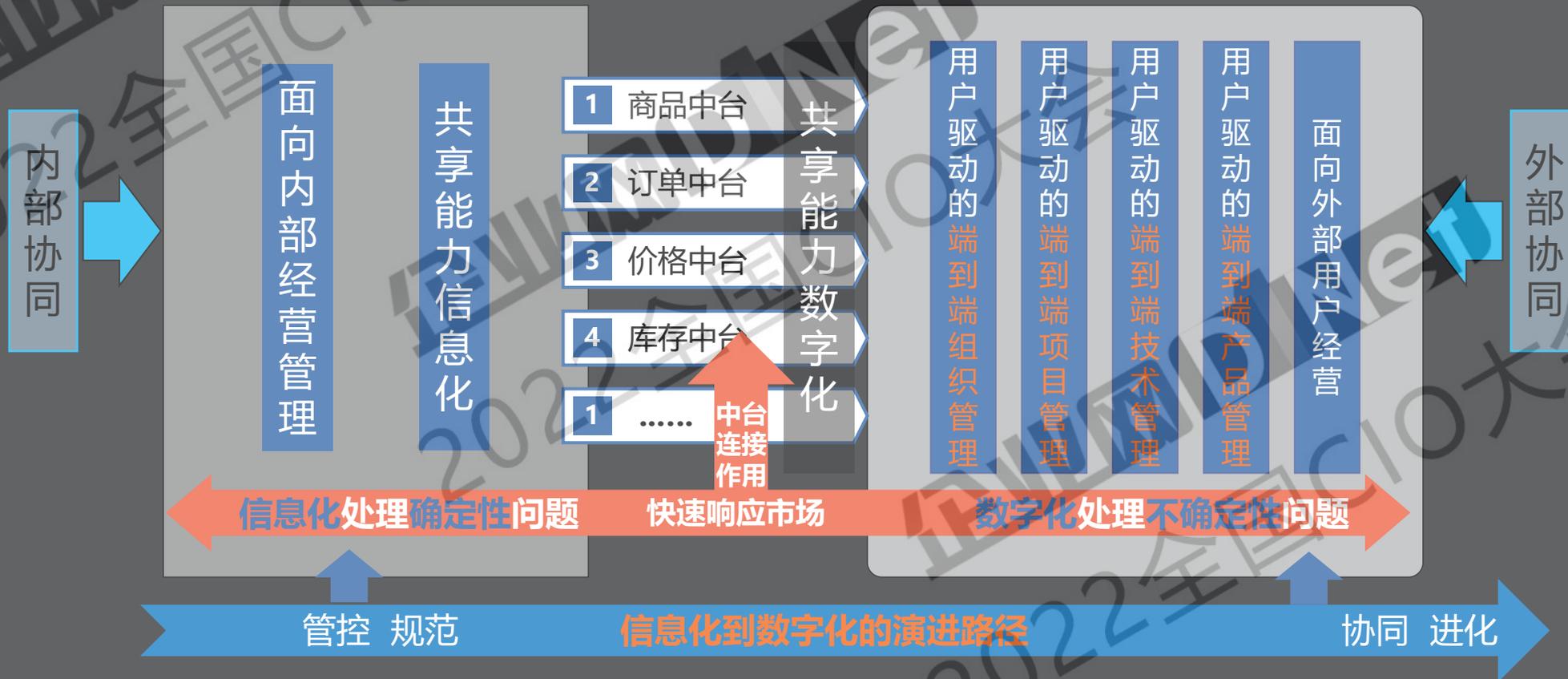
人性面



项目 \ 沟通	情绪	事实	期望
问题意识	情绪or问题?	什么问题?	背后的故事?
边界思维	问题背景?	利益点?	解决方案?
交付保障	重述情绪	封闭归纳	排序取舍

企业需要的经营体系是在数字时代，**躺平**之前， 企业**躺赢**商业战争，就是持续**躺沟**企业的业务能力

企业要在**数字**时代赢得市场。一定不仅仅是一个技术，一个架构！真正需要的是面向市场竞争，链接、协同企业内部能力的**固化及其在固化的基础上不断的迭代**。



优秀的IT人员需要3P能力

产品能力

项目管理

讲故事力

PM

PMP

PPT

拼命

拍马屁

骗骗他

态度

躺赢

躺沟

2022

全国CIO大会

—— 数字化转型新场景 ——



谢谢观看!

汇报人：王歆 公司：雅戈尔

企业网D1Net
企业IT第一门户

信众智
CIO智力共享平台