

时政形势 与政府关系

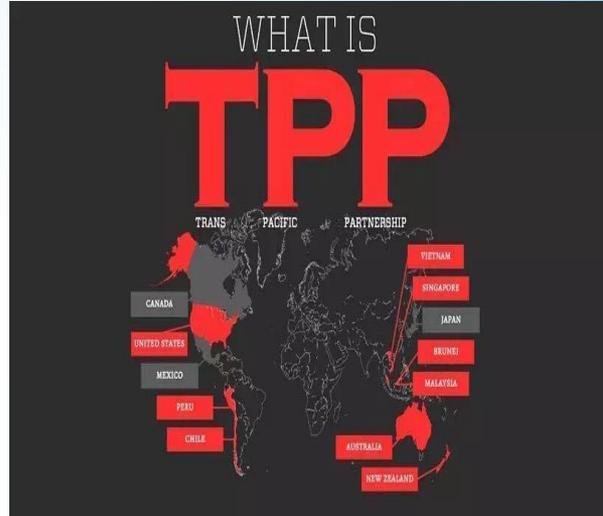


主讲：吴昊天
2017.2中国 北京
T:1380-138-8759

形势与政策



ELECTION 2016



特朗普经济学 核心要义 Trumponomics



- 减 税
- 基础建设
- 再工业化
- 就 业





减税政策



贸易保护政策



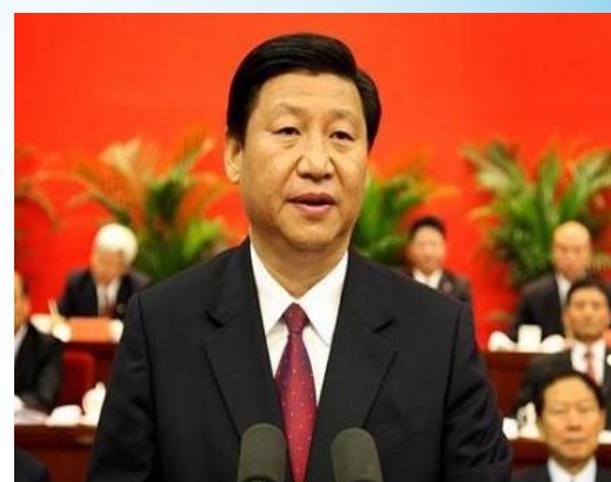
产业回迁政策



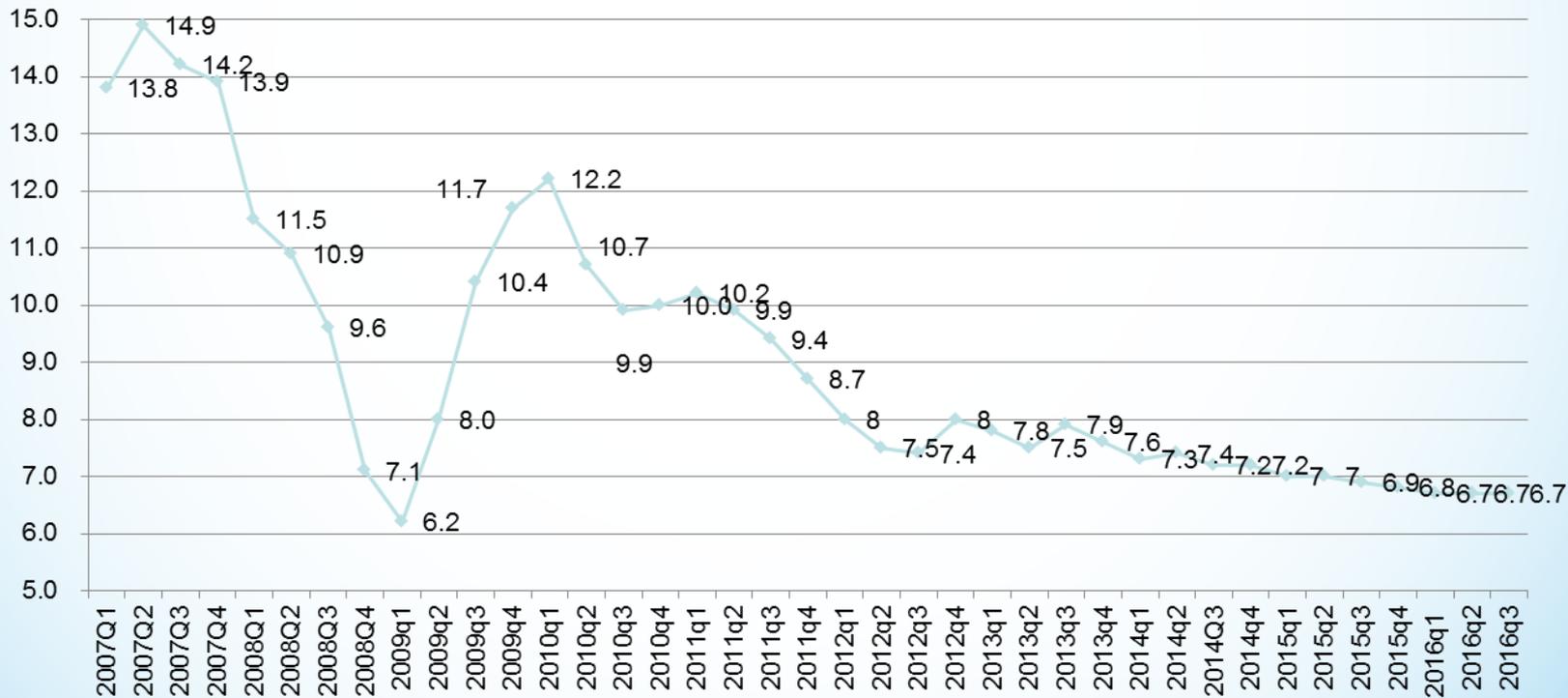
大兴基建



2016中美11: 18, 貿易額5K, NO.1



2007-2016年季度GDP



2016食品安全事件

回顾

- 35家餐企食品检出罂粟壳成分。
- 3.15央视曝光网络订餐平台黑心作坊。
- 5月23日，杭州发生一起亚硝酸盐中毒身亡事件。
- 8月湖北武汉一家包子店老板因生产“有毒汽水包”被警方逮捕。
- 9月9日，北京市食药管理局第四次约谈几大外卖平台。



进口奶粉质量
2 保健食品监管
网络食品监管



食品安全舆情关注度同比下降**24.8%**!

全国系统性
食品安全事件**未发生!**



5 氮气作为食品加工助剂合法

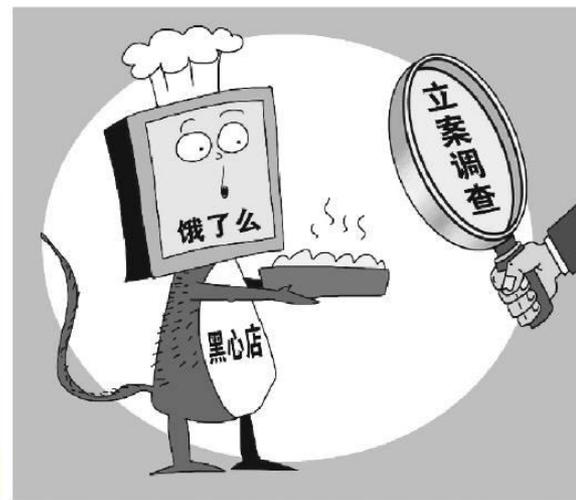


8 “重组牛排”合规
7 果汁标注“00%合理”

4 抗生素和
兽药“滥用”

6 食品标签 瑕疵

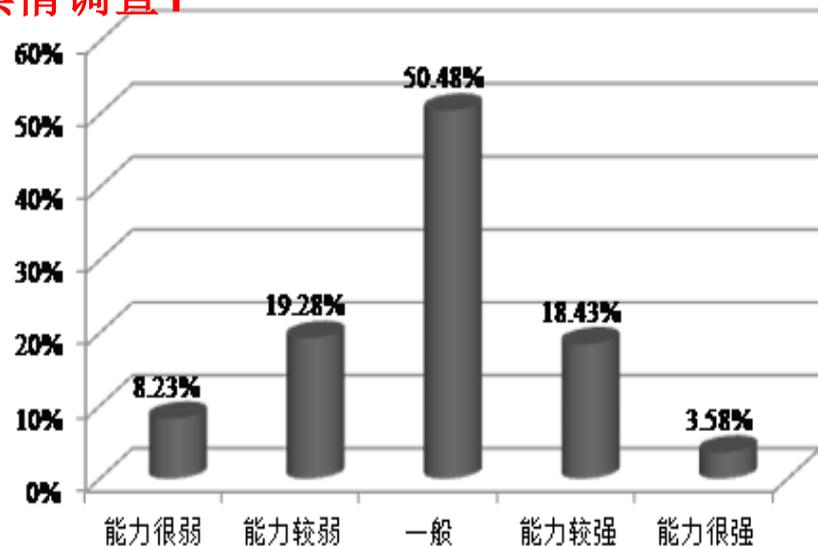
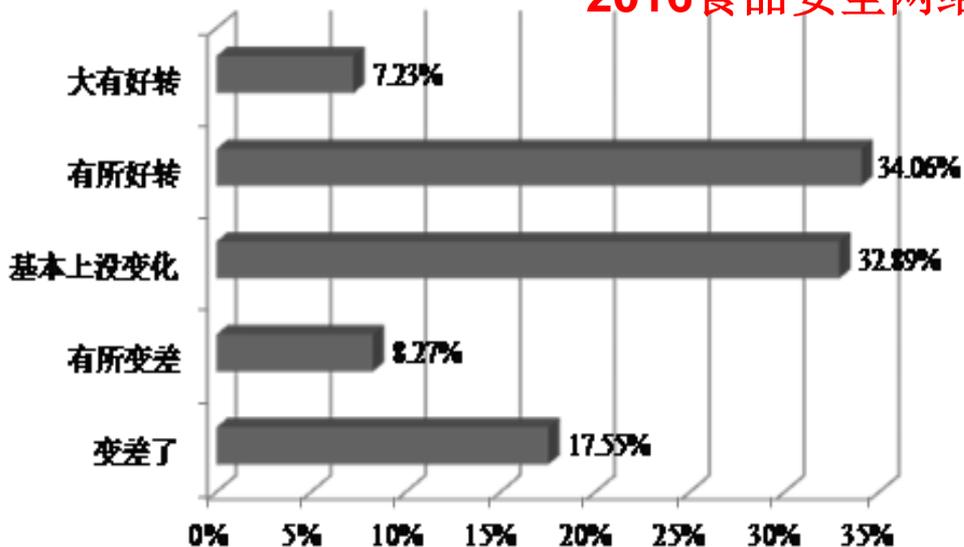
foodaily



透明产生信任!
主动公关
技巧纯熟
从容自信
需求预算
客户体验
客户价值

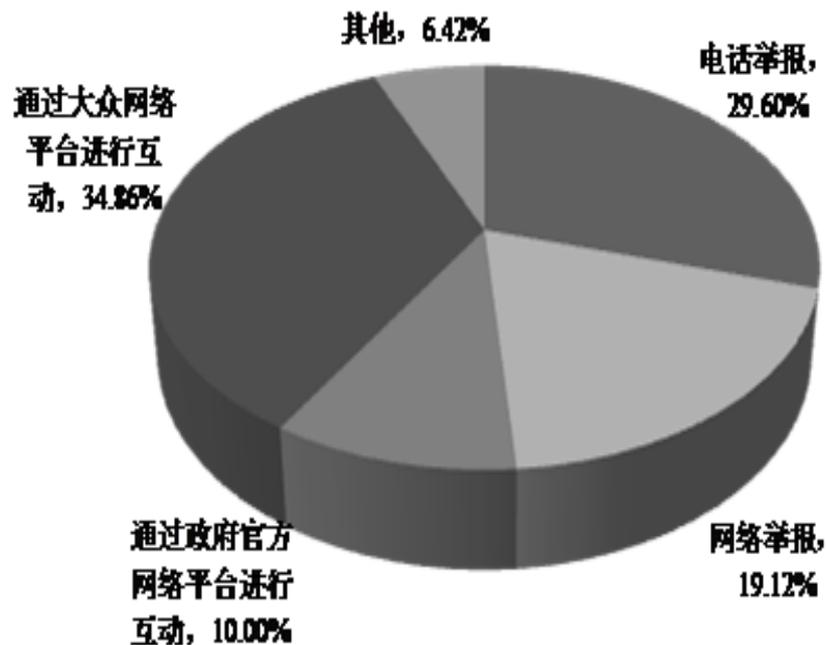
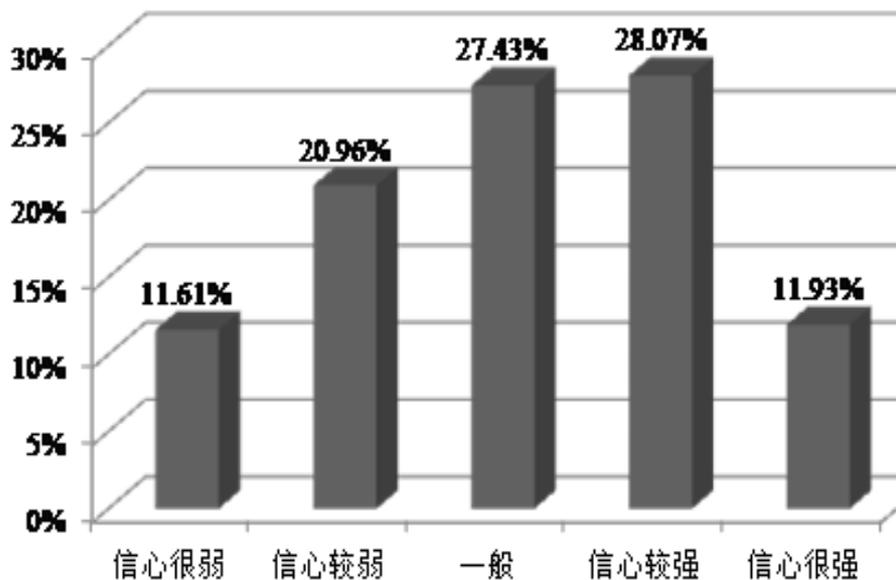


2016食品安全网络舆情调查1



上图1客户体验 下图2未来信心

上图3风险防控能力 下图4参与治理方式



《危机公关与风险管控》

2016食品安全网络舆情调查2

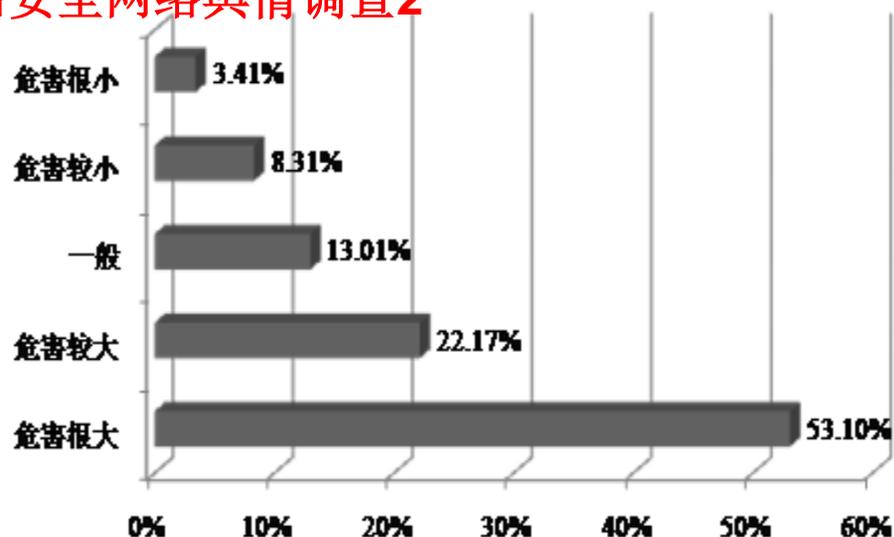
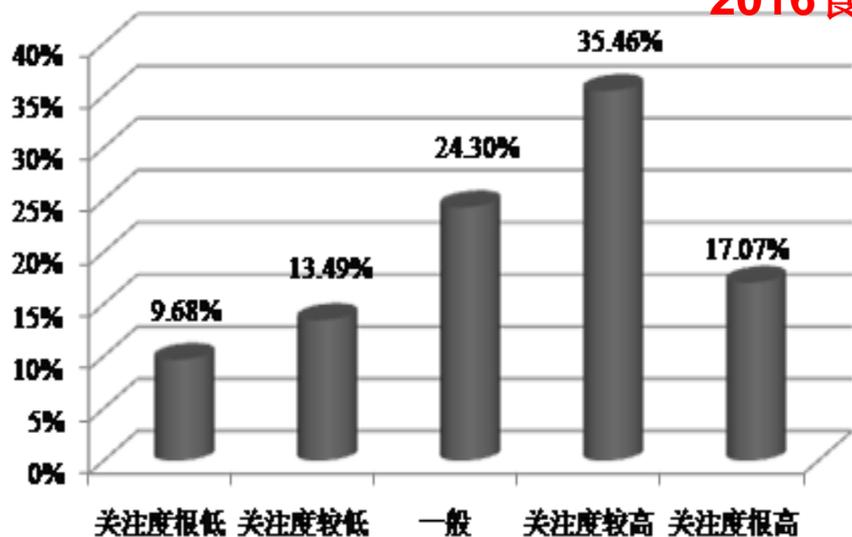


图5 食品安全风险评估 图6负面信息关注度 图7正面信息关注度 图8对健康危害度

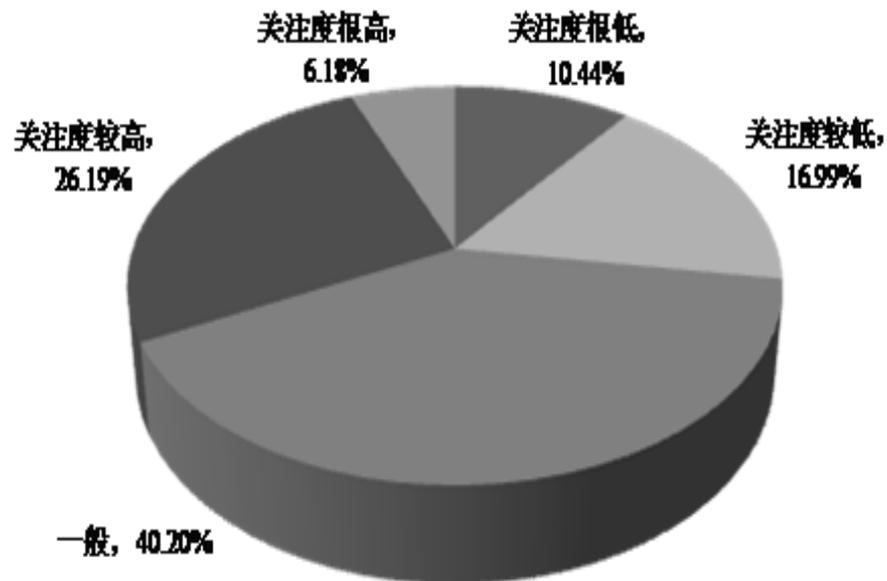
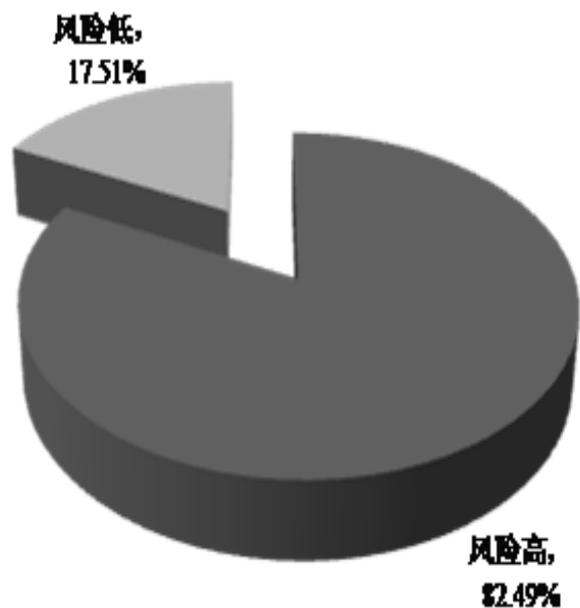




图1 消费者购买食品时考虑的因素



图2 消费者了解食品安全知识的主要渠道

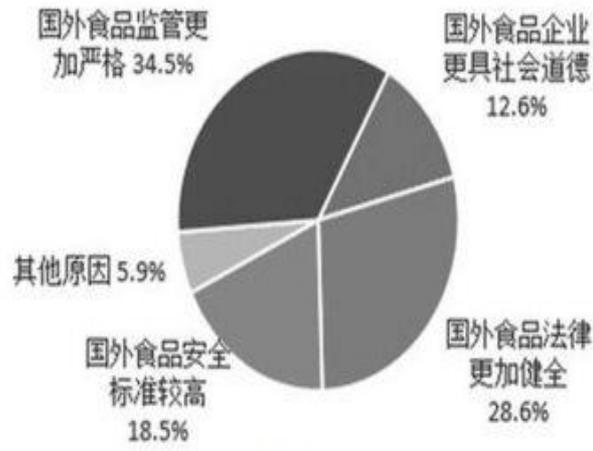


图3 国外食品更安全的原因

《网络品牌口碑营销与客户体验提升》

《网络营销与网路舆情管控》

《网络食品文化营销与客户需求预算》

中国国民食品安全认知大数据

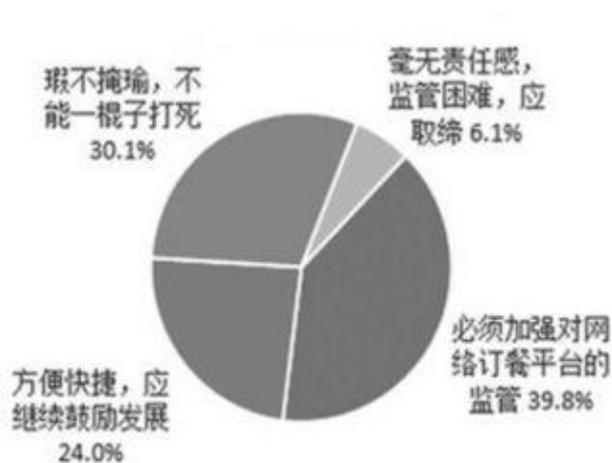


图4 对网络订餐平台的看法



图5 食品安全维权的做法

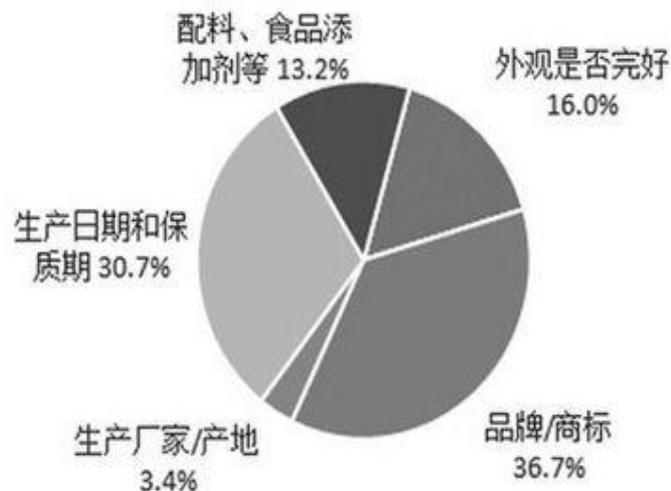


图6 购买食品时的关注点



打开市场之门，放开权力之手

《决定》：积极发展混合所有制经济

★ **经济**是重点：

● “经济体制改革是全面深化改革的重点”

经济的核心问题是处理好政府和市场的关系：

政府与企业关系暧昧一直是中国经济发展的一个特殊现象，政府作为看得见的手过多干预经济，造成了一些负面后果，鉴于此本次三中全会提出：“市场在资源配置中起决定性作用”



这意味着以后政府对市场的经济的干涉可能会逐步减少。让市场来更有效的配置资源，减少行政权力带来的影响。

新型政商关系：“亲”、“清”两个字

对领导干部而言，所谓“亲”，对非公有制经济人士多关注、多谈心、多引导，帮助解决实际困难，真心实意支持民营经济发展。所谓“清”，就是同民营企业家的关系要清白、纯洁，不能有贪心私心，不能以权谋私，不能搞权钱交易。



视频热议

政企客户
“是什么”
“为什么”
“怎么办”

新型政府关系=政企大客户关系

提升客户价值+创造客户感动
=比钱值钱!

新型政企客户关系3.0 :



核心关切

- 政绩VS风险
- 地位巩固+提升
- 隐性需求

政府背景
领导

“新政经模式”

客户价值

- 人（公私角色）
- 重视尊重
- 真朋友
- 正确满意

大客户
决策



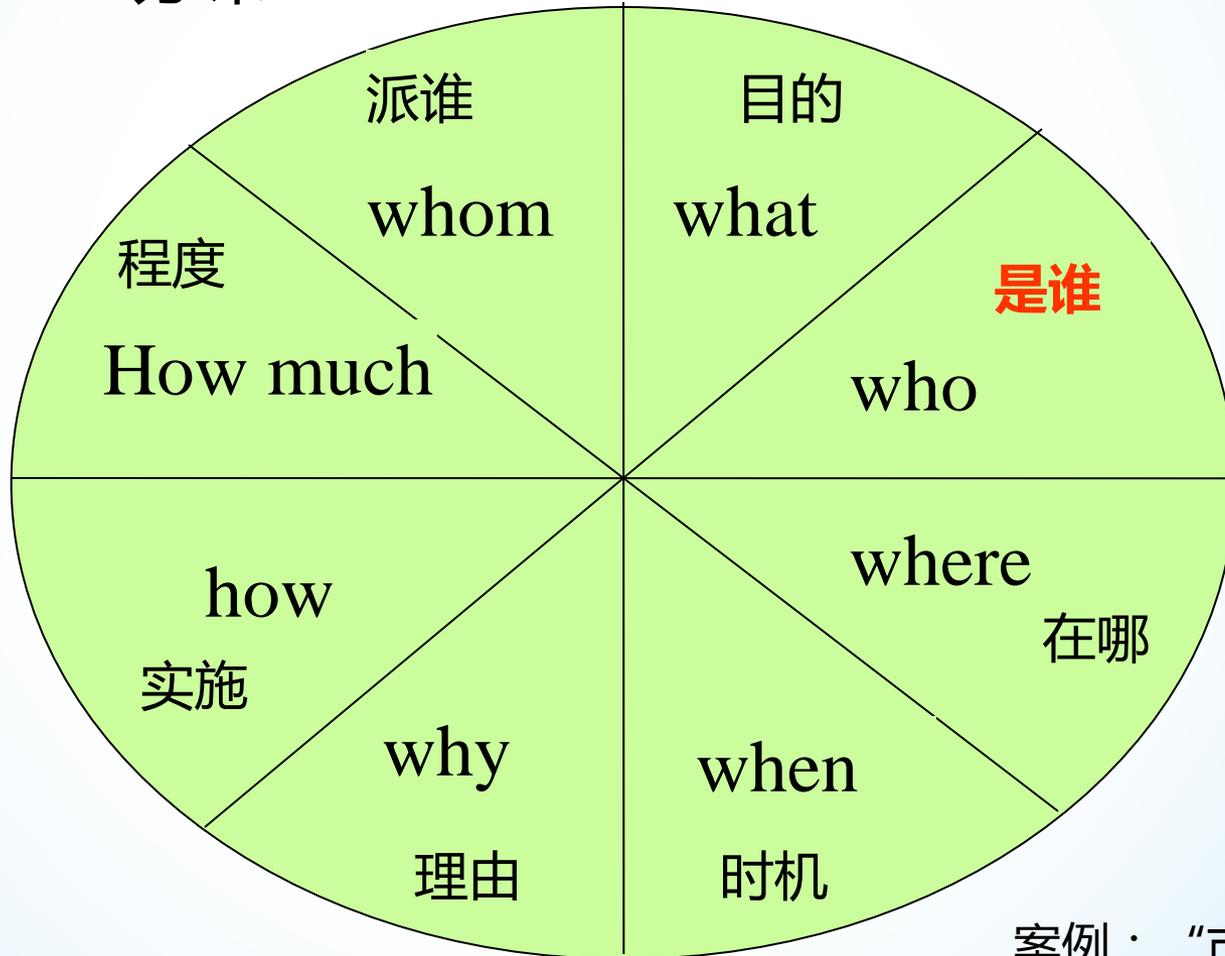
核心利益

- 利益VS成本
- 成就感
- 隐性需求

企业
老板

前戏-需求预算

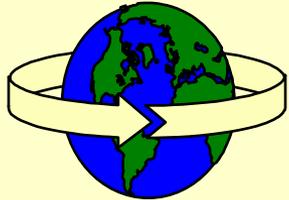
“6w2h” 功课



案例：“市长的需求”

大食药行业特征：政府公关+高层营销

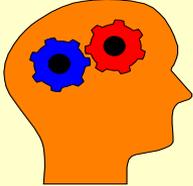
政府+大国企
政企大客户行业特征



一把手工程
高层营销难度大



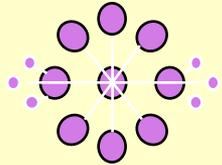
行业顶层公关
行标行规话语权



政企大客户营销
核心政府公关！



地方政府公关
行政资源优惠政策



新型政企客户关系
危机管控与媒体应对



信息高速公路

...正在改变企业经营思维

为何要做？

➤ 《星际舰队计划》：打造行业独有的**政企营销星际舰队**！

【昊天政经塾】研究表明：在中国，政府包括职能部门、事业单位、行业协会、垄断型大国企，并称为“政企大客户”。政企客户具备“政府+大客户”两个特征，左脚踏着商场，右脚踏着官场。政企领导不是职业经理人，是政府官员。。

食药行业面对的核心客户都具备典型的政企大客户特征。新形势下，如何成功地跟政企客户打交道，包括如何跟政企部门沟通，怎样与政企领导交往，如何争取行政资源和政策，以及搞定政企大客户订单。。。更加贴近市场、更加贴近客户需求、真正满足客户体验，实操层面的互联网思维对企业至关重要甚至生死攸关。

2017年2月3日国务院常务会议通过“十三五”国家食品和药品安全两个规划。确定：一是强化全过程监管。**尤其是县级政府**。二是强化抽查检验和风险预警。三是强化技术支撑。加快食品安全国家标准制修订，运用“互联网+”、大数据等实施在线智慧监管等。时不我待！2017营销创新的关键路径是提升政企营销力！这是行业最大的隐形竞争之一！

➤ 谁是政府、政府是谁？



为何是你？

“中国每10场政府公关与政企营销培训，7场《昊天政经塾》制造！”

【昊天政经塾】在亚太管理咨询业创造的无数“第一”

定位

三个第一

企业政府公关全流程咨询
政企营销全生命周期辅导
行业政策与行规行标制订
业内顶尖的定制学习专家
全球500强企业公关教练

1

亚太第一家“政商生态学”实战研究机构，专注解决企业中央政策影响、地方政府公关、政企关系经营、央企国企营销等问题；

2

亚太第一家独家原创“政府公关-危机公关-顶层公关-高层营销-政企大客户销售”等”七种武器以及“TOP职业信仰”全系课程；

3

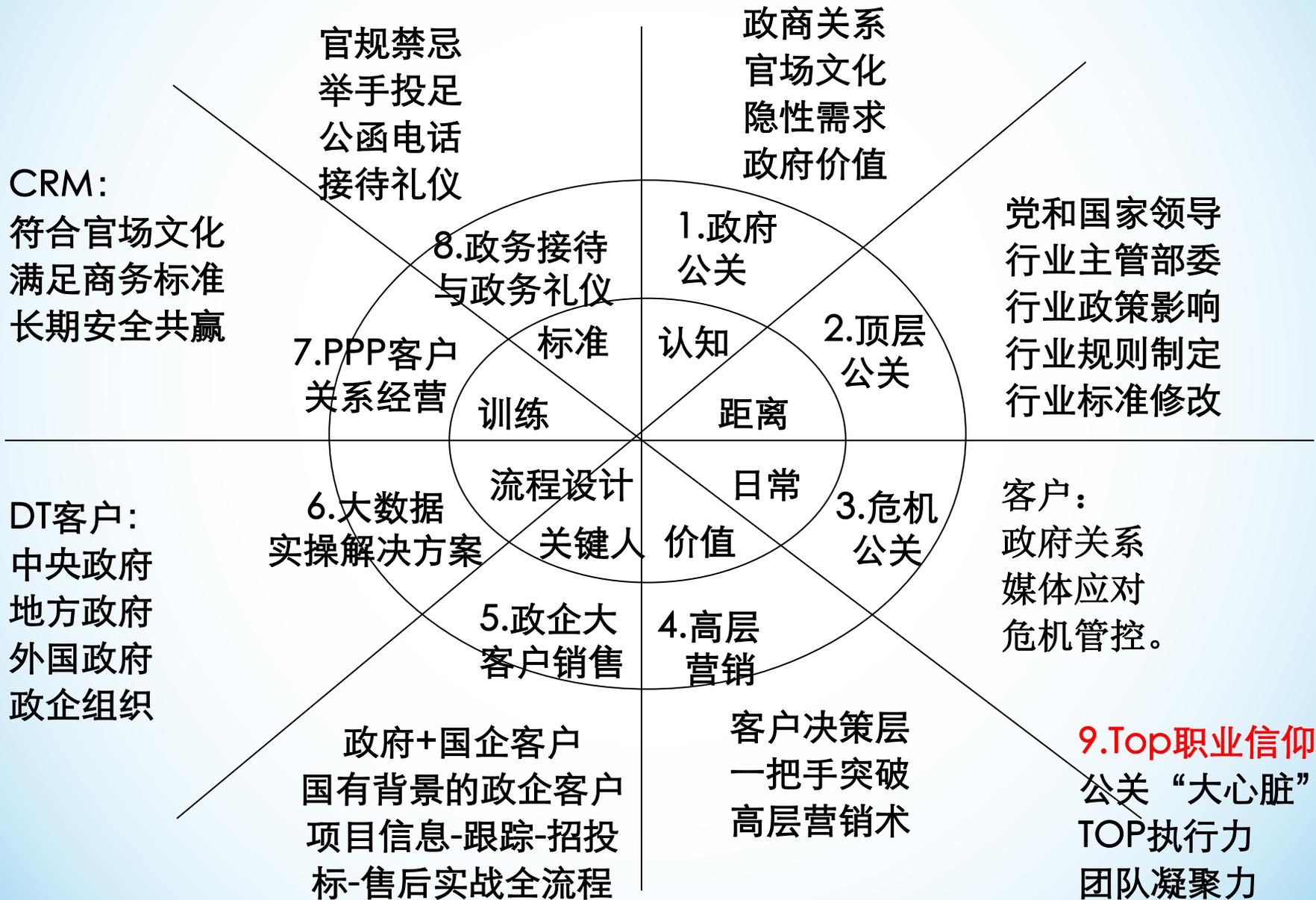
亚太第一家“全球500强企业公关导师”教练机构，2009年至今亲手辅导累计超过129家世界500强企业的政府公关咨询服务。

最新案例：

全球500强AB-Inbev “中央政府和地方政府公关年度咨询项目”（2014-2016年）

政府公关全攻略-九连环

要做什么？



政企营销全攻略

“七种武器”

专家是怎样炼成的？

- 1、关注时事、新闻；
- 2、学习新政治经济学模式；
- 3、坚持听课持续一年以上；
- 4、剪报国内外政治经济军事民生焦点；
- 5、《昊天政经塾》weibo.com/wht519



七种武器

- 1、《政府
- 2、《危机



吴昊天·主讲

- 破解“面子”心理，勇“斗”“斗”
- 如何与决策层、中高层、基层
- 善于“斗”

东方管理网

吴昊天·主讲

- 如何正确看待与处理中国政商关系
- 官商互动及官商文化解读
- 如何与政府官员建立关系
- 如何与政府官员建立直接联系的渠道
- 如何争取政府资源并达成合作项目
- 政府项目公关策略中如何与核心领导持续交流
- 如何邀请官员出席宴会，并合理安排宴会流程

北京东方影音公司

政商关系与政府公关技巧

吴昊天·主讲

- 如何与政府官员建立关系
- 如何与政府官员建立直接联系的渠道
- 如何争取政府资源并达成合作项目
- 政府项目公关策略中如何与核心领导持续交流
- 如何邀请官员出席宴会，并合理安排宴会流程

北京东方影音公司

Thanks



昊天政经塾作品