

2026/07/31

从销售闭环到认知折 叠：以简驭繁的工作 方法论

汇报人：Perry



CONTENTS

目录

01

核心逻辑：把复杂留给自己，把简单留给用户

02

落地方法：日常工作中的简化实践路径

03

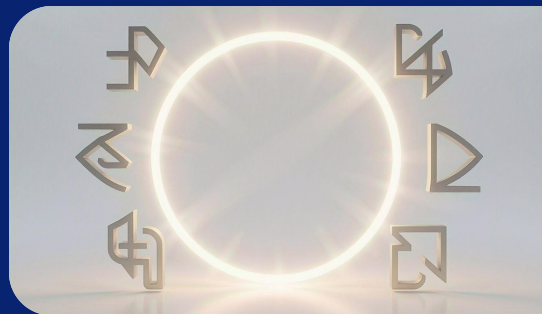
核心总结与行动倡议



01

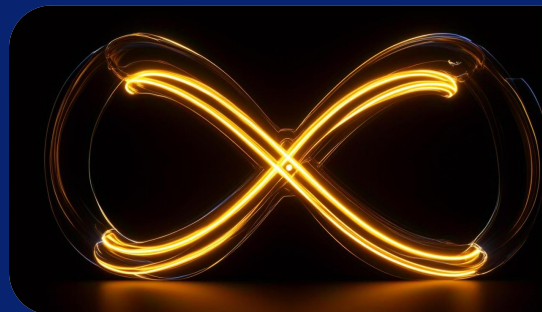
核心逻辑：把复杂留给自己，把简单留给用户

经典案例：味全奶粉的两句广告词销售闭环



第一句：建立大众共识

提出“母乳最好”理念，契合所有消费者的育儿共识，消解对奶粉广告的抵触情绪。



第二句：突出产品差异

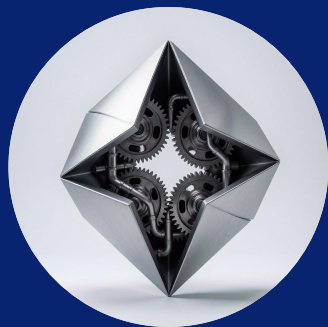
衔接前序共识，提出“味全配方最接近母乳”，直接构建竞品无法复制的独特定位。



闭环的本质

两句简单的表达背后，是对用户心智和竞品优势的深度研判，把复杂的市场分析内化。

认知折叠：人类文明进步的底层逻辑



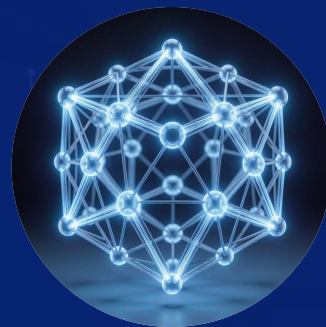
认知折叠的定义

将复杂的系统解决方案打包成简单的可直接使用的产品/服务，后端越复杂，前端越易用。



典型跨领域案例

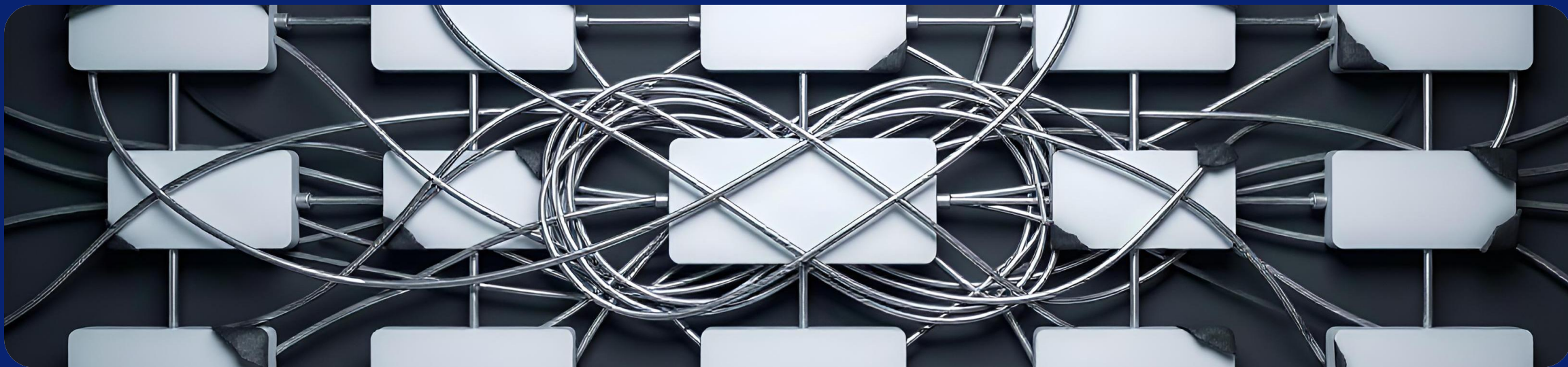
二战午餐肉把复杂食品供应链折叠成即食产品，电动车把分散的燃油发动机折叠成统一供电+充电桩体系，欧元把多国结算体系折叠成统一货币。



核心价值

降低用户的理解和使用门槛，实现复杂能力的普惠化，是商业和社会发展的核心趋势。

误区：把专业等同于复杂的外在表达



初期的错误做法

推广云平台时，堆砌几十种模块的复杂架构图，试图用高理解门槛让客户认可专业度。

短期看似有效

客户因无法读懂内容减少提问，暂时避免了沟通压力，营造出“专业”的假象。

长期隐患凸显

客户实际需求被掩盖，内部团队也被复杂模块混淆，后续落地推进困难重重。



破局：把复杂内化，输出简单的解决方案

优化方法：打包整合简化

将几十种功能模块整合成统一的TSAM产品线，对外只需传递一个简单的产品名称。

效果提升

客户理解成本大幅降低，内部团队的交付和服务流程也更加清晰，业务推进效率显著提升。

本质：专业的核心责任

专业的人不是把事情搞复杂，而是在内部消化掉复杂环节，给用户交付简单的结果。

02

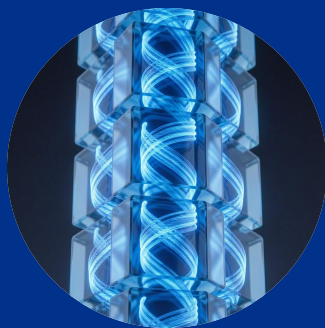
落地方法：日常工作中的简化实践
路径

习惯1：凡事做总结，沉淀可复用的经验



总结的最小实践

哪怕是十几分钟的小型会议，也要提炼核心结论、待办事项和责任方，形成书面记录。



经验的积累价值

每一次总结的经验都会成为应对后续复杂问题的基础工具，逐步构建自己的应对框架。



避免重复踩坑

总结能够清晰记录过往问题和解决方案，减少同类问题的重复思考和试错成本。

方法2：事项优先级筛选，抓住核心矛盾

场景：三件冲突的待办

下午14点重要讨论会、16点和朋友逛动物园、和闺蜜见面，三件事时间重叠需要取舍。

简化处理策略

优先参加核心的工作会议，推掉非必要的朋友聚会，把和闺蜜的见面调整到晚餐时段。

核心逻辑

简化不是盲目删减，而是先筛选最重要的事项，聚焦精力保证核心目标的完成。

方法3：单点极致投入，建立深度信任关系



核心动作：深度沉浸

跟进项目时全程聚焦，连续和客户吃饭沟通，甚至驻点在客户公司附近，随时响应需求。

底层逻辑：信任是合作的基础

只有站在客户角度一起解决问题，才能成为对方认可的“自己人”，获得真正的支持。

效果：减少后续沟通成本

深度信任建立后，很多复杂的协调问题都会迎刃而解，整体效率远高于多点分散投入。

前提：先找准正确的问题，再找解决方案

01

核心逻辑

对一个错误的问题，任何解答都是错误的，问题的质量直接决定了最终结果的质量。

02

落地方法

接到需求时先验证问题本身是否合理，和相关方对齐核心目标，避免盲目投入资源。

03

常见误区

为了快速出结果跳过问题验证环节，最终做了大量无用功，反而浪费了更多时间。



03

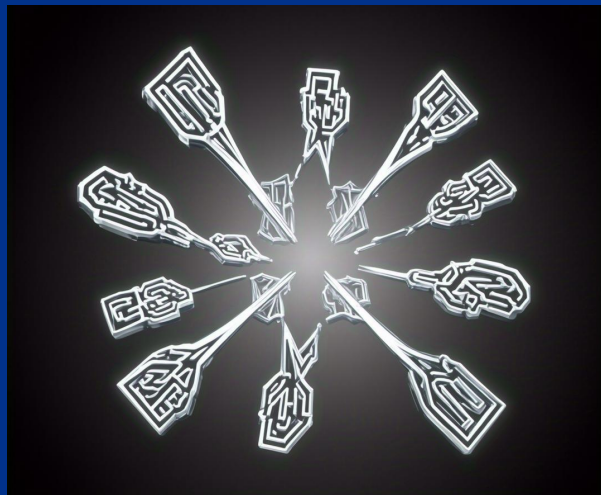
核心总结与行动倡议

核心理念回顾：简单是更高阶的专业



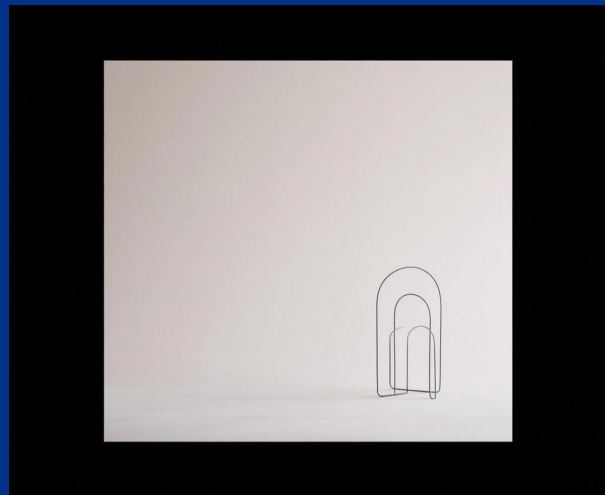
不是为了简单而简化

简单是去芜存菁的结果，不是忽略关键环节的偷工减料，背后是对问题的深度理解。



对用户/合作方负责

把复杂的环节留在内部消化，交付给外部的都是清晰、可直接落地的简单方案。



团队的核心竞争力

能把复杂事情做简单的团队，会比只会堆砌复杂内容的团队拥有更高的客户认可度。

行动倡议：拒绝焦虑，边做边调整

避免无效内耗

与其停在原地焦虑思考完美方案，不如先行动起来，边推进边调整节奏和方法。

小步快跑迭代

每次迭代解决一个核心问题，逐步趋近最优解，远好于等待完美方案错过时间窗口。

从当下开始实践

接下来的每一次会议、每一个项目，都先从“提炼一个核心结论、输出一个简单方案”开始践行。



2005



THE END
谢谢