

《中小企业如何通过资本运作迅速做大做强》

引子：滴滴、京东、顺丰

第一部分 中国中小企业的三生三世

1. 过去
2. 现在
3. 未来

第二部分 中小企业众生相

1. 企业之痛

- 战略之痛
- 组织之痛
- 制度之痛
- 流程之痛
- 考核之痛
- 市场之痛
- 成本之痛
- 创新之痛
- 资本之痛

2.思路决定出路

- 宏观：顺势而为
 - ✓ 投资逻辑
- 产业：高度和远度
 - ✓ 产业周期
- 企业：核心价值和顶层设计
 - ✓ 企业的生命周期
 - ✓ 定位：三大策略
- 资本能帮助企业做到什么？
 - ✓ 资本的分类
 - ✓ 资本投资逻辑
 - ✓ 资本的作用
 - ◇ 做大、做强、做快、做久、做好
- 如何做到产融互动？

第三部分 中小企业如何实现自己的“小目标”

1. 行有不得者，反求诸己！

- 我是谁？

- 我从哪来？
- 要到那里去？
- 我为什么要去那里？
- 我如何去？
- 我缺什么？
- 是哪有我缺的？
- 他为什么给我？
- 谁能和我一起去？
- 我们在一起能做什么？
- 我们能得到什么？
- 如果有问题，我们用什么机制解决？
- 如何保障？

第四部分 目标实施方法及路径

1. 战略规划

- 定位
- 愿景和使命
- 三大竞争策略

2. 商业模式设计

- 客户价值主张
- 盈利模式
- 关键资源
- 关键流程

3. 组织模式设计

- 组织构架
- 考核与激励

4. 资本模式设计

- 基于企业结构变化
 - ✓ 合并/托管/收购/兼并/分立/重组/战略联盟
 - ✓ 案例：滴滴&快滴，优酷&土豆
- 基于企业资产整合
 - ✓ 剥离/置换/出售/转让/资产证券化/债券
- 基于企业股权变化
 - ✓ IPO/借壳上市/配股/增发/转让股权/送股/转增/回购/MBO
 - ✓ 案例：京东

- 基于企业融资战略
 - ✓ PE/VC/融资租赁
 - ✓ 案例：BAT

- 基于企业商业模式
 - ✓ PPP/BOT/BT/特许经营
 - ✓ 案例：沧州重工