

《商业画布》课程大纲

一、课程起源：

商业计划书并不只是写给投资商的，而是写给自己的，是对未来的思路进行一个清晰的梳理。如何通过商业画布写好商业计划书？商业计划是由很多基础信念的假设组成的，但每一个假设都可以用事实来验证。

- 客户到底想要什么样的产品？
- 他们愿不愿意付钱？
- 我们的成本到底是多少？
- 我们能不能盈利？
- 有了客户我们能不能发展？
- 写商业计划书有没有比较好的工具？
- 如何运用商业画布分析商业模式？
- 如何运用商业画布写商业计划书？

二、课程起源：

拿着一本未经吃透的《商业计划书》，无疑是把自己送上断头台。在未来三至五年你该如何发展，把一切的问题都思考清楚、想透，并把它们写出来，你的大脑将会很清晰，稳扎稳打地开始你的事业大计。

- 您的市场机会到底藏在哪儿？
- 产品如何设计，能让人们主动购买？
- 如何迎战您的竞争对手？
- 如何为自己准备足够的客户资源，让销售收入源源不断？
- 如何运用组织架构管理公司？
- 如何快速在市场中扩大规模？
- 如何进行成本预测？

我们特邀企业管理专家陈宝光老师，与您分享《商业画布》精彩课程，课程内容由浅入深，呈现阶梯式讲授与演绎，陈老师以超级说服力实战经验，极富感染力

的讲演，以商业画布为核心工具，系统化分析如何创新的商业模式，并通过实践演练确保创新落地。

老师将手把手教您如何把一个创意转换为行为，提供一套简单、注重行动的创业框架，使你学会分析发掘客户需求、产品卖点、客户定位、价格设定、竞争分析等创业问题，建立新型组织架构。

三、培训对象

大学生、失业者、创意者、职场经理、技术骨干

四、培训目标

- ▣ 掌握商业画布在组织商业模式中的作用
- ▣ 掌握商业画布在个人职业发展中的重要作用
- ▣ 通过商业画布,进行有效的商业模式分析
- ▣ 学会商业画布九宫格分析、拆解、整合、优化
- ▣ 掌握并运用商业画布来设计商业模式
- ▣ 掌握并运用商业画布来制定商业计划书
- ▣ 寻找最佳实现路径，探索最靠谱的方案，创造最好的商业结果

五、您可以学到

- ▣ 完成产品分析
- ▣ 定位客户群体
- ▣ 制订解决方案
- ▣ 验证商业模式
- ▣ 结交合作伙伴

六、课程大纲

一、为什么要学习商业画布？

- 商业模式定义
- 商业模式的重要性
- 为什么要学习商业模式设计方法？

二、：如何系统化理解商业画布？（方法及案例）

- 商业模式画布概述
- 商业画布工具学习
- 商业模式画布的九个构造块介绍
- 商业模式画布的九个构造块介绍

1. 目标用户（TU）

- 大众/小众市场
- 利基市场
- 区隔化市场
- 多元化市场
- 多边平台市场

2. 价值主张（VP）

- 颠覆式创新
- 更快更好
- 个性定制
- 专注把事情做好
- 优秀的设计
- 价格优势
- 削减成本
- 抑制风险
- 连接
- 方便易用

3. 渠道 (CH)

4. 用户关系 (CR)

5. 收入来源 (R\$)

6. 核心资源 (KR)

7. 关键业务 (KA)

8. 重要合作 (KP)

9. 成本结构 (C\$)

▫ 商业模式画布的使用场景及使用方法

▫ 总结与回顾

▫ 个人练习

三、如何运用商业画布进行创新？

▫ 第一轮互动：各组提出产品创新思路并运用商业画布阐释

▫ 第一轮分享与专家点评

四、如何运用商业画布分析诊断企业当前商业模式？

▫ 第二轮互动：各组运用商业画布对本企业进行分析

▫ 第二轮分享与专家点评

五、如何运用商业画布迭代改善当前产品及运营？

▫ 第三轮互动：各组运用商业画布对企业进行改善提升

▫ 第三轮分享与点评