

互联网营销顾问 商业模式创新导师 李达聪

互联网+商业模式创新和落地

【课程背景】

2017年，伴随着大数据、云计算、物联网、人工智能等新物种的爆炸式出现，企业传统的运营模式获得了很大的发展空间和创新机会。在新的移动互联网和人工智能的时代背景下，企业如何更精准、更灵活、更低成本地进行商业模式创新和升级，已经成为所有企业都急需考虑和解决的问题。同时，新一轮的消费升级大潮汹涌而至和90后等消费新势力的崛起，如何同时打动中产阶级和90后群体，已经成为所有品牌面临的挑战。可是，面对机遇和挑战，面对迫在眉睫的转型升级，大多数企业却不知该从何入手，不知如何才能看清形势，把握机遇，找到适合企业的新型商业模式，突破困局。

【课程收益】

- 1、让传统企业学会如何利用互联网思维思考企业的商业模式创新。
- 2、抽丝剥茧，用典型的实战案例，深度剖析商业模式创新的本质、要义与技巧。
- 3、教会企业如何布局开放战略，整合嫁接资源，实现转型升级。
- 4、学会如何设计自己企业的商业模式，学会设计路演书，获得投资公司青睐。
- 5、学会诊断一家企业的价值，并学会如何投资一家企业。

【课程时间】：2天，6小时/天，可根据学员需求订制内容，或缩短、延长课时

【授课对象】：企业董事长、CEO等决策层、中高层管理者、互联网创业者

【授课方式】：讲师讲授 + 案例研讨 + 分组讨论 + 讲师点评

【课程大纲】

第一章、什么是商业模式创新和升级

- 1、什么是商业模式

- 2、容易和商业模式混淆的战略是什么
- 3、商业模式和战略的区别和联系
- 4、什么是商业模式创新和升级
- 5、典型商业模式创新案例解析

第二章、企业商业模式创新的必要性分析

- 1、互联网+人工智能对商业模式的影响
- 2、国家、地方政府对商业模式创新的支持
- 3、非创新实体企业所面临的困境
- 4、中小企业商业模式创新成功案例解析

分组讨论：我们企业是否需要商业模式创新？为什么？

第三章、互联网+商业模式创新诊断评估

- 1、您的企业是否具备投资的价值？
- 2、您的企业是否处在产业链价值顶端？
- 3、您的企业是否具备上市的基因？
- 4、诊断企业存在问题的方法

第四章、商业模式转型的三大基础

- 1、商业模式设计的九大要素和五大步骤
- 2、基础一：找准转型方向
- 3、基础二：明晰转型路径
- 4、基础三：保障转型落地

第五章、互联网+商业模式创新的四个维度

- 1、转思维：最难，也是最关键的转变
- 2、创模式：对盈利模式的根本性再思考和再设计
- 3、改机制：组织机制不改造，一切努力都是空
- 4、搭系统：基于大数据的全方位系统搭建

第六章、互联网+商业模式创新的体系设计

- 1、互联网+商业模式创新的六个逻辑路线
- 2、商业模式创新中的价值实现要素
- 3、移动互联网时代的边界突围
- 4、企业跨界融合的五种形式

第七章、五大盈利模式设计

- 1、基础业务收入模式
 - 2、增值业务收入模式
 - 3、衍生业务收入模式
 - 4、多元化的盈利模式
 - 5、其他业务盈利模式

分组讨论：我们企业的商业模式和盈利模式的创新设计

第八章、走向资本市场的商业模式

- 1、什么样的商业模式是资本青睐的
- 2、融资的四个核心问题
- 3、融资需要做好的准备

互联网营销顾问 商业模式创新导师 李达聪

4、商业计划书的设计思维

5、提升企业市值的三大技巧