
“事势人为”——商业模式设计和商业计划书撰写技巧

课程背景：

企业管理大师彼得·德里克曾经说过：“当今企业之间的竞争，不仅是产品之间的竞争，更是商业模式之间的竞争”。合理的商业模式规划对于企业发展和融资成功都是非常重要的。

企业家们普遍关注产品工艺的优化，重视市场拓展的效果，但其实商业模式对于企业成功影响更大，本次分享的目的就是帮助企业了解商业模式的要点及重要性，帮助企业更好的成长并获得资本市场的认同。

课程收益：

- 熟悉商业模式的关键要素
- 掌握商业模式优劣的评判方法
- 了解移动互联网时代的商业模式内涵和趋势
- 掌握商业计划书的撰写技巧
- 掌握现场路演的的方法和技巧

课程对象：

企业家、战略规划、商业模式规划、商业计划书（BP）撰写

授课方式：

课堂讲授、分组活动与演练、案例讨论与代表发言

课程时长：

1~2 天

内容大纲：

前言：关于商业模式的基本介绍

1. 商业模式的重要性——爱迪生是靠发明灯泡成功的吗？
2. 用 8 个问题评估你的商业模式好坏
3. 通俗易懂了解商业模式的 9 个要素
4. 价值主张的魔法公式和案例分析
 - 经典案例分析：e 袋洗和衣贝洁
 - 经典案例分析：凡客逆袭 PPG
 - 经典案例分析：巡检机器人和电子标签

第一部分，移动互联网的商业新模式

第一章、移动互联连接无限用户

1. 许昌大学生微信卖水果开店仅两月净赚四十万
2. 移动 O2O 让优衣库走到了服装业的前列
3. 伊米妮让无线用户在碎片化时间里准点关注
4. 喜临门集团的“坐商”向“行商”的转变
5. 爱屋吉屋无门店免中介的新型租房
6. 泰笛洗涤在手机上也能洗衣

7. 移动互联网思维误区

第二章、移动互联网时代需要创意的产品和极致的体验

1. “野兽派”不走寻常路
2. 乐峰网创意营销的双十一“脱光”利润
3. 烟台杰瑞石油年终奖送汽车的“土豪”
4. 麦当劳不吃素是一种人生态度
5. 爱奇艺对高清“从一而终”
6. 棒约翰，谁说小人物不能打败大人物？
7. 移动世界里选对方向猪就能飞

第三章、粉丝是最强大的生产力

1. 《小时代》是一部靠粉丝撑起来的电影
2. 英语流利说，一款能抓心的“神奇”软件
3. 森女部落从新买家到死忠粉的转变
4. “叫个鸭子”“叫”出来的高效自媒体
5. 杜蕾斯的微信和事件营销
6. 微招聘做最懂你的招聘专家
7. 百度导航与高德导航的免费大战
8. 广东移动，疯狂的流量红包
9. 百度魔图的植入广告盈利模式
10. 迅雷会员，一场“你情我愿”的增值收费服务
11. 永远记住：粉丝就是生产力

第二部分，商业模式及商业计划的设计技巧

第四章、价值主张是优秀商业模式的关键

1. 设计价值主张的魔法公式
2. 苹果手机的时代即将结束
3. HP 是如何重新占领打印机市场的
4. 羊毛是如何出在狗身上的
5. 四川航空靠 150 辆免费大巴盈利过亿的秘密
6. 从用户的痛点、痒点和兴奋点找到商业价值
7. 场景挑战，寻找用户的疼痛点
8. 找到消费者真正的痛点清单
9. 选择用户生活细节中的痛点进行跨界
10. 从大数据中寻找用户的痛点

第五章、商业模式的设计技巧

1. 商业模式定义和解析
2. 斯巴达送餐背后是一个成功的创业
3. 黄太吉成功卖煎饼的秘密
4. 三只松鼠和果壳袋
5. Blacksocks 的故事
6. 凡客是如何逆袭 PPG 的
7. 周鸿祎颠覆杀毒软件市场
8. 洗衣 O2O 商业模式的大讨论

第三部分，撰写出吸引投资人的商业计划书

第六章、“事”——要说明三个关键内容

-
1. 给你的产品起个好名字——“信达雅”
 2. 停车服务项目的创业分析和业务设计
 3. Airbnb 的痛点描述和价值主张
 4. 皇太吉的“痛点-方案-价值”描述
 5. 讲故事也是描写痛点的好办法
 6. “蓝海”分析说明差异化竞争
 7. 健身服务的差异化竞争
 8. 描述差异化时可以使用的产品要素
 9. 描述你的优势让投资人相信你能够成功
 10. 如果你有好的产品一定要说出来

第七章、“势”要描述三个关键数据

1. 有哪些收集市场数据的方法
2. Airbnb 为投资人展示的宏大市场
3. 步步为营，从社会情况到购买需求
4. 对标可以预示有更大发展空间
5. 市场趋势的定性分析——PEST
6. 养老产业的 PEST 分析

第八章、“人”要展现三个关键要素

1. 怎样展现团队的能力互补
2. 知己知彼，团队才能相容
3. 不同工作风格需要互相理解
4. 你心目中的搭档

5. 什么是创业好团队

6. 什么是志趣相投

7. 团队协作的技巧

8. Airbnb 的团队介绍

第九章、“为”要包含三个方面内容

1. 目标用户要精准——ECT

2. 制定计划的技巧

3. 说成绩预示发展也是一个好办法

4. 融资设计的 3 个要素和 4 个技巧

5. 关键要把握目标里程碑

6. 说明用途是投资人喜欢的

7. 有退出机制说明思考全面

8. 商业计划书大纲

9. 写四讲六——现场路演的技巧