

互联网+时代的商业模式与顶层设计

主讲人：胡万平

【课程背景】

大多数人做事业的模式都是本末倒置的。顶层设计的意义在于让你可以用最快的速度达成你想要的目的和终点，因为顶层设计给了他一个导航仪和地图，可以让他直接到达目的地。这就是一个企业为什么要做顶层设计的关键原因所在。

《孙子兵法》云：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。——做任何的事情之前，一定要有周详的计划，计划能直接决定你事业成败的90%。

【课程形式】

全案例教练式教学

理论解析+案例剖析+实战演练+学员互动

直接生成有效商业计划书

无缝对接资本运营（新三板，创业板，中小板）

【课程模块】

一、商业模式的观念价值：

商业模式和营销的区别

商业模式和盈利的区别

商业模式和管理的区别

商业模式和战略的区别

商业模式的定义及核心观念

商业模式如何倍增资本价值

商业模式顶层设计全貌

案例：国美 当当网 苏宁电器 KAPPA 柯达施乐

二、商业模式诊断与评估：

商业模式带来的机遇与挑战

如何发现企业自身商业模式盲点

如何快速诊断企业发展瓶颈

创业期，成长期，成熟期的创新及转型升级重点

如何建立商业模式创新思维方式

商业模式创新“4+1”结构化工具简介

案例：8848 网站 现代后勤 凡客诚品 小米手机

三、定势（定位设计）：

如何分析行业趋势和发展前景

如何找出同业竞争对手的弱点和软肋

如何在行业中的选择最有价值的企业定位

如何把握产业的演变契机

案例：如家酒店 中国移动 中国好声音 谭木匠 诺基亚 苹果

四、独特价值主张（价值设计）：

如何精准定位细分市场，发现蓝海

如何提升客户价值，超越对手

如何颠覆和创新与众不同的客户价值

如何保持持续的价值发现能力

案例：广州宝洁 腾讯 QQ 神州电脑 云南白药 王老吉 面包新语 星巴克 85

度 C KAPPA 分众传媒

五、盈利组合与颠覆（盈利设计）：

如何从利润率提升到利润倍增

如何通过产品组合进行诱导性设计

如何设计隐秘的盈利模型

如何利用资源转移盈利点

如何借助盈利创新颠覆竞争规则

案例：用友软件 ZARA 女装 洛杉矶奥运会 西南航空公司 360 杀毒 御银股

份 迪斯尼

六、有效复制与扩张（运营设计）：

如何有效解决企业扩张的三大瓶颈

如何调整资产结构化重为轻

如何通过产品设计摆脱个性化依赖

如何实现流程标准化

如何打造核心人才团队

如何打造企业的核心能力

案例：如家嘉年华 荟才 环球汉庭 味千拉面 小肥羊 新东方 谷歌 金羽杰 乡村基

七、控制与整合（产业链设计）：

如何进行产业链定位

如何找出行业发展的核心资源

如何发现高利润区及最有价值的创新点

如何掌握市场定价权

如何整合利益相关者

案例：美特斯邦威东阿阿蛟居泰隆爱尔眼科

八、发展规划与融资规划（路径设计）：

企业如何制定发展路径和战略定位

中小企业融资的误区有哪些

如何用商业模式挖掘企业投资亮点

如何编写有冲击力的商业计划书

如何 1 分钟吸引投资人的注意力

如何项目路演与项目谈判