



## 商业模式与交易模式

### 课程背景：

因为移动互联网及电商时代的到来，加上万物互联、万物感知、万物智能时代的临近，人们的生活方式、企业的运作与生存方式发生了翻天覆地的变化，这种变化还将持续下去。因此，企业的商业模式、交易模式，及盈利模式必然随之发生变化，企业要生存并健康发展，必须在这种快速复杂的变化中，及时调整其商业交易及盈利模式，以满足消费者及企业的生存运作模式的变化而产生的各种需求。

《商业模式与交易模式》这门课程（简称模式）使企业理解模式的内涵，并用其中的工具与方法论分析并调整自己的模式，以确保企业健康的、有利润的商业行为。

### 课程收益：

- 1、 企业收益：围绕模式的关键要素，在战略层面找到适合自己的模式。
- 2、 学员收益：理解模式的含义、三种模式之间的关系及相互影响、用各个关键要素分析具体项目的交易质量、定价方法，及盈利模式。
- 3、 课程价值点：九宫格模型；三种定价方法；客户细分、客户关系、渠道、价值主张与价值获取的方法；传统的模式与新生模式的对比。
- 4、 应掌握的基本知识与技能：九宫格模型；价值主张的分析、确认、生产、传递与实现。

### 学员对象：

客户界面的所有人员及接触客户的管理者。

### 授课方式：

学员分组（方便讨论交流）；授课（70%）+个人分享（5%）+讨论（25%）。

授课贯穿双向交流、引导与启发，由学员自己得出关键结论与判断。

### 授课天数：



1.5 天（每天 6 小时）。

## 课程大纲

### 一、探索模式的意义

1. 行业转型中需要找寻新的合作伙伴
2. 客户有了新的商业诉求
3. 不同的交易模式需要总结出模式的方法论
4. 建立共同的商业语言

### 二、商业模式，盈利模式及交易模式的关系

1. 个人分享：请根据自己的理解回答什么是商业模式，盈利模式，交易模式？
2. 商业模式，盈利模式，交易模式

### 三、企业的商业模式

1. 商业模式定义
2. 客户细分
3. 价值主张
4. 从客户战略和经营视角分析客户诉求
5. 小组讨论：过去的交易中，给客户带来的价值主张是什么？
6. 价值获取
7. 客户关系
8. 渠道
9. 关键伙伴
10. 个人分享：你的工作中有哪些是你的关键伙伴？
11. 关键资源
12. 成本结构
13. 收入来源
14. 商业模式
  - 1) 商业模式分类
  - 2) 基本的商业模式
  - 3) 新的商业模式
15. 盈利模式



- 1) 盈利模式的定义
- 2) 从不同的视角看盈利模式
- 3) 三种基本商业模式下的盈利模式

#### 四、交易模式

1. 定义
2. 分类
3. 关键要素
4. 交易定价的几种方式
5. 价值定价
6. 价值判定的原则
7. 验收-对价值的确认
8. 几种交易模式下的验收变化
9. 支付
10. 交易模式示例

#### 五、总结

\*\*\*\*\*END\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*