

# 商业模式创新与重构

## 课程背景：

一个伟大的企业一定拥有一个伟大的系统，同时，世界上最完美的系统就是生命，所以，要有生命观指导的系统论。

人为什么不会长到5米？这是由人的物种决定的，企业也一样，有的企业就死活做不大，也是因为“物种极限”，要有基于物种的企业设计。

人做俯卧撑能变成猩猩吗？不行。锻炼优化的是“体质”，不能改变“种质”，除非借助外力“基因工程”，变种！

绝大多数企业90%的努力着力优化“体质”，与“种质”无关；现有的90%的解决方案都是“体质”的视角，与“种质”无关；而“种质”是一切的基础！

## 课程收益：

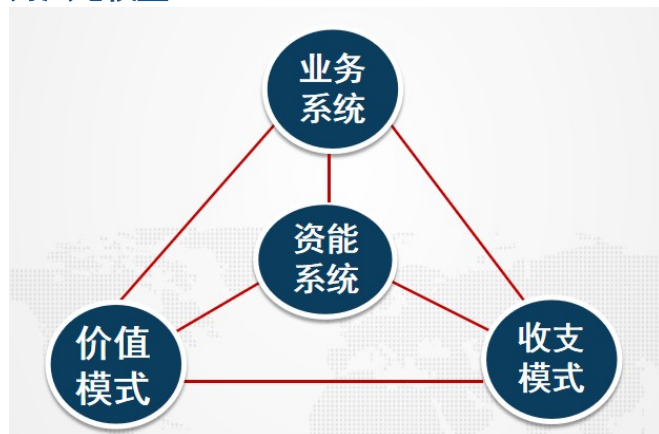
- 1套全新的商业模式设计方法论体系
  - 4个模块、10+方面，40+企业案例工具讨论，N个企业创新的方案
  - 多边多维设计企业的商业系统，通透掌握暴增模式的方法论、模型、还有背后的原理。
- 我们不仅给你答案，还给你找答案的能力；  
你不是要不要来，而是要马上来！

**课程时间：**2天，6小时/天（特殊情况可调整为3天）

**课程对象：**企业负责人（董事长、总经理、营销副总）

**课程风格：**前瞻 系统 通透 实用实效

## 方法论模型：



## 课程大纲

### 第一讲：一个时代需要一个时代的商业思想

蚂蚁变不成大象，只有小象才能变成大象，  
这不是文字游戏，老板你构建了什么样的企业物种？

1. 赚小钱，不值钱；不赚钱，值大钱——拷问企业与企业家价值
2. 企业发展的几个阶段
3. 丛林法则，商业进化现象透析
4. 商业系统重构的原则、方向、方式
5. 企业进化论阐释
6. 物竞天择与企业物种

7. 做大、做强、做久的方法论
  8. 如何进行商业模式创新与重构
- 练习：自己企业商业模式梳理、检视

## 第二讲：价值模式：企业创造什么价值

为部分人服务已成商业常识，但为谁服务呢？为什么？

调研、细分市场已然过时，未来用什么君临天下？

1. 如何重新定义行业，扩展企业边界
2. 提供价值的三个维度，四级价值

### 3. 价值模式创新实操

- 1) 终极结果模式
- 2) 需求重设模式
- 3) 新客群模式
- 4) 封堵黑洞模式
- 5) 加减乘除模式.....

### 4. 价值创新的雷区

讨论：设计3个以上自己企业价值模式创新方案

## 第三讲：收支模式：收什么钱？赚什么钱？

如何收钱，收什么钱？——创造性增加收入。

如何革命性降低成本？类金融如何设计？

### 1. 收什么钱？

- 1) 进场计费
- 2) 流量计费
- 3) 结果计费
- 4) 两部计费
- 5) 分层计费
- 6) 打包计费
- 7) 交叉计费.....

### 2. 赚什么钱？

- 1) 价差
- 2) 流量
- 3) 估值/市值
- 4) 补贴.....

### 3. 收支模式设计的方向

现场讨论：设计1个以上自己企业收支模式创新方案

## 第四讲：业务系统：对主要业务活动的设计

股权设计的逻辑是什么？

内外部利益相交者构型？

1. 业务系统设计的四大步骤
2. 结构：切割与重组
3. 关系：治理与构型
4. 三大业务子系统
5. 动销设计
6. 机制裂变.....

**现场讨论：**创造性找到 1 个利益相关者并设计与之合作的机制

**第五讲：资能系统：无形的底牌与有形的王牌**

**理念的障碍：**新商业时代，需要什么样的企业控制理论？

**能量的诅咒：**我能/我要，谁更重要？

**生命的超越**

1. 资能理解

2. 资能识别

3. 资能构建

4. 资能锁定

**思考：**我想 VS 我能

**Q&A：**现场交流与实战问题讨论