

《逆势盈利：商业模式创新》

——经济下行环境下创新创业、转型升级盈利新逻辑

课程背景：

2019年经济环境下行成为趋势，传统的企业盈利越来越难，企业经营举步维艰，核心原因是企业在急剧改变的市场环境下依然用传统的商业模式思考，大部分企业依然沿着固有的逻辑在低水平重复竞争。暴利时代已经一去不复返了，在微利时代甚至无利时代，单纯靠产品价差赚取利润已经很难支持企业的运转。企业必须突破传统产品盈利方式，通过商业模式设计和系统架构整合实现逆势盈利。

本课程针对企业创新者、创业者，尤其是董事长、总经理、营销总监、运营总监等企业核心团队，突破传统重资产低产出的商业模式模式，实现羊毛出在狗身上的模式突破、经销商变合伙人的裂变逻辑，实现蚂蚁变大象的逆势快速增长。

通过本课程的学习，从商业模式、战略思维、裂变模式、盈利方式、营销策划的角度教你如何构建持续获利、自动化运营的赚钱商业模式，帮助老板解决经营管理中的难题。

课程目标：

- 了解趋势思维，从产业、行业、企业、市场、团队多角度分析问题
- 了解商业模式创新的9大方式
- 了解商业模式创新构建的总逻辑图
- 了解不同行业，不同企业商业模式创新的侧重点及轻重缓急
- 通过大量实操案例复盘深度理解商业模式的操作方式
- 通过现场实战沙盘构建适合本企业的商业模式

课程特色：

- 落地，来自大量企业的经营管理实践，用发生在身边的事情做案例，通过现场实战演练。
- 实用，内容简单实用，适用于创业者、企业家、高管团队
- 专业，把培训内容可视化、工具化、流程化。
- 授课风格：注重逻辑性和系统，拒绝碎片化；强调本理用变的咨询方法论，深入浅出，高屋建瓴，直至本源；风趣幽默，通俗易懂。

课程时间：1-3天（6-18小时）

课程大纲：

课前秀：趋势——解构经济下行时代的产业、行业、企业、竞争、消费等的趋势变革

- 1、身边的小趋势，从移动支付到数据上线
案例分享：全球首创共享无人茶馆
- 2、产业行业趋势，产业变革带动行业变革，行业变革逼迫企业
- 3、竞争变化趋势，高维打击低维。
案例分享：某销售型生物科技公司的逆袭
- 4、消费者变化趋势，一体化粘性消费下的消费者画像的数据金矿

第1节：商业模式本质——道

- 1、商业模式概念，握本求变，深度剖析企业盈利的本质
- 2、商业模式九要素画布，经典商业模式理论的符合时代的新解释
- 3、战略地图，从目标反向推导过程，成长型企业快速增长的必经之路
- 4、互联网、大数据、区块链、AI、5G等新技术带来的商业模式变化
- 5、案例分享：撩娃互娱、哺悦教育、

第2节：经济下行时代的商业模式创新独孤九剑——法

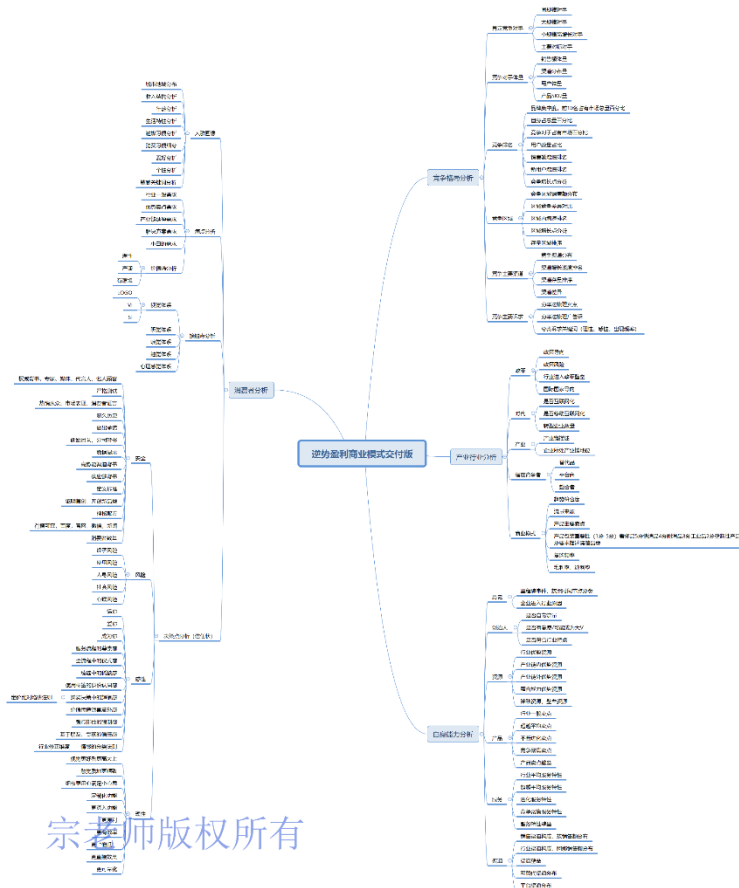
- 1、免费模式：羊毛出在狗身上猪来买单
- 2、流量模式：流量、转化率、复购率乘积公式
- 3、体验模式：一切产品皆服务
- 4、价值锚模式：基于目标人群瞄准镜的高纬度精准打击
- 5、平台模式：从产业链思维介入行业普遍痛点
- 6、转嫁模式：基于异业多元化整合的整体效率提升
- 7、爆品模式：解决80%用户的80%核心需求
- 8、裂变模式：内部合伙人裂变孵化出不付工资的自我驱动创业者
- 9、共享模式：基于边际效率递减的共享多重效率提升
- 10、结合上述模式的案例分享:创新商业模式案例复盘详解（90%为老师一手操作案例）

第3节：商业模式创新核心方法——术

- 1、商业模式诊断体检：企业商业模式完整度和增量空间，8大维度企业扫描商模系统诊断
- 2、消费者画像扫描，狙击镜瞄准核心用户
- 3、消费者痛点扫描，价值锚高效率提升转化率
- 4、竞争环境扫描，8大维度深度剖析竞争，制定差异化竞争策略
- 5、行业趋势扫描，从产业到行业，从行业到企业，深度分析行业核心
- 6、自身优势扫描，9大方法找出企业快速增长基因
- 7、盈利方式扫描，6步法更新企业盈利方式，新渠道、新招商、新平台、新裂变
- 8、资源工具扫描，品牌渠道商标网站双微等诊断企业商业营销能力
- 9、管理效率扫描，人才盘点，团队激励机制诊断企业管理水平及潜能

第4节：商业模式创新落地系统——器

1、一张图说清楚商业模式创新落地模型



- 2、定倍率——揭秘企业成本、售价、净利润之间的逻辑关联，分析行业潜能
- 3、痛点——深度挖掘客户痛点、行业痛点、产业痛点、供应链痛点
- 4、定位矩阵——心智、市场双维度扫描判断产品市场刚性
- 5、柠檬市场——基于竞争的安索夫矩阵
- 6、产品体系升级——客户尖叫度
- 7、渠道体系升级——交易结构调整
- 7、服务体系升级——主动服务体系
- 8、营销接触点——眼耳鼻舌身
- 9、商业模式创新的几个误区
- 10、案例分享