

《产品与用户驱动的商业模型创新》

主讲：韩迎娣

【课程背景】

互联网及移动互联网的发展对传统行业产生巨大的冲击，许多传统企业经营者迫切希望通过产品创新、企业转型升级追上时代变革。这是一个不断变化、快速迭代的时代；这是一个以用户为中心、产品为王的时代；企业提供的服务或产品，早已从之前的“产品卖点”核心转向“一切围绕用户”来做，企业该如何利用产品体系、用户关系逻辑，解构新时代环境下的“新价值产品体系”

课程将以产品模型体系及用户为切入点，还原商业环境中的实际案例，帮助学员重新认知产品，认知产品价值体系？产品如何快速抢占用户心智？产品在商业模型里，主要价值体现在哪些方面？企业如何根据所学来设计符合自身的商业结构来释放资产与价值？使学员学之解惑，学之能用，实现企业新的经营增长突破点。

【课程收益】

- 学会产品设计体系结构、认知用户关系及商业模型
- 认知产品创新带来的企业核心商业价值提升
- 学会用户故事地图来厘清用户、场景、需求的关系
- 学会商业模式的设计
- 学会在构建的商业模型逻辑里进行产品、用户需求的迭代

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】 董事长、总裁、总经理、常务副总经理、总裁助理等高管人员

【课程时间】 6小时

【课程大纲】

一、产品模型体系

1、思维创新

2、产品战略

- 产品与市场
- 产品与用户
- 产品与创新
- 如何重新定义产品

3、产品定位与价值主张

- 从0至1，为谁服务
- 从1至10，用户覆盖
- 从10至100，普惠性
- 用户需求与产品思维模型

4、产品作用力

- 真痛点
- 强需求
- 自带流量属性

5、产品爆发的核心能量

- 场景能量

- 终端能量

案例：

二、学会用数据认识你的用户

1、用户特点

- 用户结构
- X、Y、Z 世代
- 消费能力分析

2、用户画像

- 用户信息标签化
- 用户画像消费场景
- 用户画像标签体系

3、用户营销与行为分析

- 用户分群
- 定位营销目标群体
- 用户行为分析模型
- 让用户乐于传播

4、用户增长系统

- 用户增长框架
- 用户生命周期
- 用户 AARRR 体系

5、用户与应用场景关系

6、用户故事地图

练习：用户故事地图

三、商业模式画布

1、什么是商业模式画布

2、商业模式画布的作用

3、商业模式画布的九大模块

- 目标客户的定位——谁是你的用户
- 价值主张的制定——打造感性故事
- 分销渠道的设计——谁帮你讲故事
- 客户关系的建立——黏住他的刚需
- 盈利模式的选择——赚与不赚选择
- 关键资源的把控——提炼新价值点
- 交易结构的设计——多赢共赢模式
- 合作伙伴的锚定——找准利益相关
- 成本结构的控制——少花钱多办事

练习：商业模式画布

四、敏捷项目管理

1、什么是敏捷项目管理？

2、敏捷项目管理误区

3、敏捷项目管理 5 个进程

- 构想

- 推测、启动
- 探索、发布
- 迭代循环
- 收尾结束

4、迭代逻辑

- 场景驱动
- 运营驱动
- 数据驱动
- 竞争策略

5、敏捷工作模式

- 让计划赶得上变化
- 拉动价值，持续改进

案例：