

《商业模式画布》

主讲：韩迎娣

【课程背景】

我们所处的世界已正式进入数字经济时代，大数据、云计算、物联网、人工智能等技术的逐步成熟及商业化应用，驱动企业的数字化发展，并孵化出丰富的商业模式，全球 22% 的 GDP 源自数字经济，中国数字经济规模达 22.58 万亿，占 GDP 比重达 30.3%，居全球第二，据多家机构预测，至 2020 年，全球数字经济将达 90 万亿美元，企业在发展过程中，需要面临商业模型的创新与升级来抓住新机遇，“数字化、数字经济”不是技术编码，而是商业思维，是企业上升到商业战略层面，也是企业家如何在数字经济的浪潮下，突破思维，找到企业新价值点？企业如何系统的设计商业模式及服务体系？企业如何基于商业战略思维下的竞争解析？

课程将以数字经济下的商业战略思维为切入点，还原商业环境中的实际案例，帮助学员重新认知市场，商业趋势，构建商业模型，主要价值体现在哪些方面？企业如何根据所学来系统设计符合自身的商业模型？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】

- 了解思维创新、商业模式画布
- 掌握商业模型创新能力，构建商业模型画布
- 掌握商业模型画布的设计链路关系
- 学会结构数字环境下的商业模型的设计
- 洞悉数字经济环境下的企业战略解码及未来智能商业道路

【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、 初识商业模式画布

- 1、思维创新
- 2、商业模式的定义
- 3、五大商业战略
- 4、从点、线、面、体看商业战略思维能力
- 5、为什么要学习商业模式设计方法
- 6、商业模式与商业战略关系

案例分析

二、 商业模式画布

- 1、什么是商业模式画布
 - 2、商业模式画布意义及作用
 - 3、商业模式画布内容
 - 4、商业模式画布 4 个视角
 - 5、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

案例：案例分解

三、商业模式画布应用场景及案例解析

1、什么是应用场景？

2、应用场景的场景角色？

- 决策者
- 管理者
- 运营者
- 使用者

3、应用场景的场景逻辑

4、商业模式画布案例解析

现场练习：用画布设计本公司的商业模型

四、未来商业趋势及模式解读

1、商业被技术与消费者重构

2、商业数字化战略价值

3、基于数字化的智能商业

- 从互联网+到智能+
- 数字化和智能化是消费发展的主要推动力
- 智能商业服务消费者的三大特征
- 智能商业的双螺旋
- 智能商业的快速发展
- 企业在经营各环节实现智能决策

作业：用画布优化本公司的商业模型