

商业画布

您需要创业？

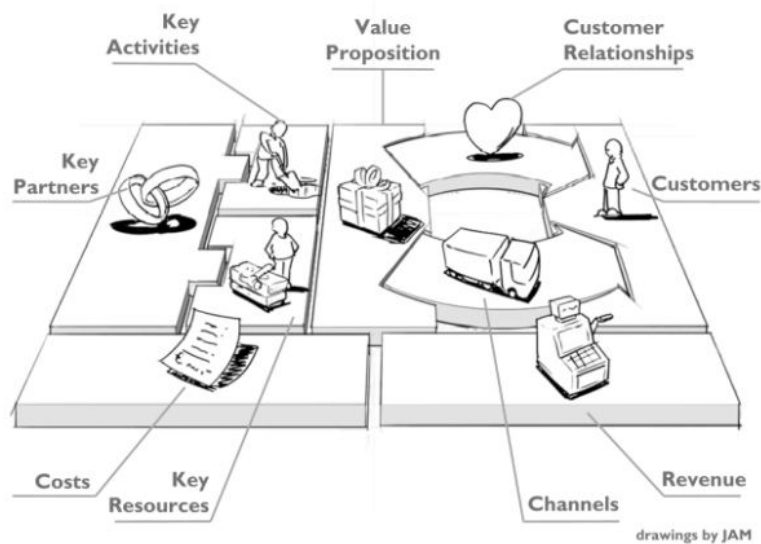
您需要重新思考您的业务？

您需要组织变革？

您需要发现更多的商机？

您在尝试创新？

商业画布可以帮助您实现梦想！许多时候，人们关注在眼前紧迫的任务，而忽视了对全局的深层思考。借助商业画布这个神奇的工具，让您从更高的层面重构原有的思维，挑战旧有的模式，发现关键所在，进而采取最佳的策略。



课程收益：

帮助学员重构商业模式

发现改善的关键所在

形成可执行的行动方案

课程大纲：

1， 什么是商业画布？ 9:00-9:20

完整的商业画布

九大模块的含义

经典商业画布案例展示

输出：了解商业画布基本概念

说明：从第 2 部分开始，将通过系列理念和工具的讲解，引导学员根据自身实际情况，逐步完成商业画布的 9 大模块。

2， 从哪里开始？(Value Propositions) 9:20-10:30

什么是价值？

价值三角

如何发现价值：11 个领域

对价值的主张

商业模式的确立

讨论：价值列表

输出：探索目前项目已知和潜在价值，为后续环节做好准备

3， 定义你的客户 (Customer Segments) 10:30-12:00

客户发现与筛选：5 大市场类型

乐高引导：客户画像

完成客户细分

客户的需求列表（莫斯科条状图）

与价值主张的对比

输出：明确定义客户，并对客户进行细分，了解客户的真实状况。检视客户的真实需求与我方价值主张是否匹配。

4， 到达你的客户(Channels) 13:30-14:30

渠道是什么

渠道的5个阶段

乐高引导：通达渠道

链条的启示

输出：明确产品或服务以什么样的方式送达客户，检视自身优势和存在的不足，寻求优化和改善方案。

5， 与客户的关系(Customer Relationships) 14:30-16:00

乐高引导：客户眼中的我们

客户关系如何驱动：3个动机

典型客户关系：6种关系

输出：转换视角探索与客户间的关系

6， 收入来源(Revenue Streams)16:00-16:45

收费的方式：7种收入方式

定价的机制：固定与动态

讨论：重构价值网络

输出：澄清现有定价机制，探索价值链条和网络的重构，整合现有收入来源，发现新的收入空间

第一天总结 16:45-17:00

7， 回到内部(Key Resources) 9:00-10:30

乐高引导：内部资源有哪些？

核心资源的盘点：4类核心资产

与其他模块的衔接

输出：发现核心竞争优势和比较优势，探索内部资源与价值主张和客户部分的关联。

8， 关键业务(Key Activities) 10:45-12:00

乐高引导：关键业务是什么？

关键业务的分类：3种关键业务

适合你的模式

输出：盘点关键业务，利用自身优势，规避竞争陷阱

9 , 重要合作(Key Partnerships) 13:30-14:45

乐高引导：合作伙伴都在哪？

合作关系的分类：4类合作关系

合作的动机：3种合作动机

输出：明确重要的合作伙伴，发现合作伙伴的真正动机，找到双赢的合作模式。

10 , 成本构成(Cost Structure) 15:00-15:30

成本的组成部分

发现其中的关键

输出：发现成本涵盖领域及构成

11 , 展示与分享 15:30-16:45

学员最终完成自己的商业画布

分组展示并讨论

合并为最终商业画布

输出：最终商业画布

总结：16:45-17:00