

《移动互联网时代下 新消费行业的商业模式创新》

课程说明

本课程希望向企业经营管理解决在经营过程中的如下问题：

- 1 您对未来商业趋势的预判是什么？
- 2 00 后成为主流了，消费趋势我们能否把握？
- 3 疫情对更行业的影响，变革了哪些行业
- 4 哪些行业又呈现了新的增长趋势
- 5 职场新人如何预见未来，速赢成为优秀职业经理人

市场实践证明，任何一个商业模式都不可能为全体顾客服务，细分市场并正确定位，是商业模式持续存在核心。只有不断的变化，才能应对 5G 时代的市场大潮。企业的存续取决于自身的竞争优势与相匹配的战略思想，目标是使企业的经营在产业竞争中高人一筹。在一些产业中，战略成功意味着企业可取得较高的收益；而在另外一些产业中，一种战略的成功可能只是企业获取些微收益的必要条件。本课程试图以不同的行业视角来探讨企业应如何找准商业模式，传播新模式的底层核心逻辑。

随着移动互联网的深度发展，新零售为全供应链带来许多新的机遇，短视频、微商全面爆发，实体销售渠道也不断以新的形态出现，线上线下、虚虚实实，企业所面对的早已经不是传统意义上的竞争对手，更强、更大、更有创新及技术能力的玩家，在极短的时间就能迎头赶上甚至主宰整个市场。身为新时

代的经理人必须时刻搞懂自身业务和市场情况，从长短板中找出符合企业长期发展的市场竞争策略，完美利用传统与新媒体渠道，跟上时代的步伐，创新商业模式。

课程时间

0.5 天/1 天

培训对象

储备干部，主管，经理。

课程提纲：

第一章：中国商业进化论

第二章：商业模式——7 大盈利模式分析

第三章：竞争策略

第一章、中国商业进化论

- 1) 中国商业进化的四个时代
- 2) 中国商业未来演变预测
- 3) 互联网进化演变

第二章、商业模式——7 大盈利模式

战略设计的七个方向

- 4) 聚焦原则：中小企业核心就是差异化
- 5) 对标管理：中小企业最容易成功的是复制。
- 6) 产品战略：把一个产品做到世界第一

- 7) 用户战略：中小企业只为一部分客户服务
- 8) 团队战略：建立人才的复制工厂
- 9) 预算战略：中小企业打仗必须瞄准再开枪
- 10) 盈利模式：盈利的七大模型
 - *产品盈利、品牌盈利、模式盈利、资源盈利、收租盈利、金融盈利、生态盈利

✱ 讨论：通过名企案例，了解商业伦，商业模式，多种那个盈利。

● 案例分析：一件再普通不过的睡衣，如何通过合理的盈利模式，赚取4700万利润？

● 案例分析：翰林泉康养如何通过聚焦原则做大做强

★ 工具：商业模式画布可以帮助企业家梳理经营逻辑、催生创意、降低猜测、确保找对了目标用户、合理解决问题的工具。利用工具试试是否能清晰画出企业的商业模式。

第三章、大竞争策略

- 1) 竞争策略的五大原则
- 2) 案例分析：5个行业
- 3) 元宇宙的几大猜想！