

如何用商业模式画布做个人职业规划

课程背景

你是否梦想全新的职业发展机会和生活机遇？我们都会有这样的梦想，只是大多数人缺少进行自我设计的结构化方式。面对日新月异的商业模式变化，使我们面对着前所未有的重大职业和生活机遇。用商业思维模式来分析个人职业生涯，从而帮助你更好的经营你的人生。对于大多数来说，总感觉商业离自己很遥远。但是你有没有想过自己是一个企业，你的商业模式是什么？个人商业模式画布是一个有力的思考模型。把自己视为一个只有一个人参与经营的企业，思考如何在财务上维持自给自足。

商业模式画布的效用

1. 它能有效地消除职业不确定感，为你带来巨大自信；
2. 它能以系统化的方式优化最重要的商业模式，实现个人商业模式的定制化。
3. 教你正确认识自我价值，并快速制定出超乎想象的人生规划

培训方式/工具及方法

本课程运用思维导图对内容进行结构化的设计，充分运用左右脑的机能，

利用记忆、思维等规律，协助学员在呈现的科学和艺术、逻辑与想象之间有效均衡，开启全脑思维的潜能。采用行动学习和结果导向的训练理念，通过理论+实践+案例+练习+辅导，以问题为导向，讲经验心得、重行为转化，讲解学员关注的问题焦点的系统过程，及时反馈，全情演练。旨在全面提升学员的综合技能及实战水平。

培训时长

1-2 天中文授课（含讲授、演练、辅导）

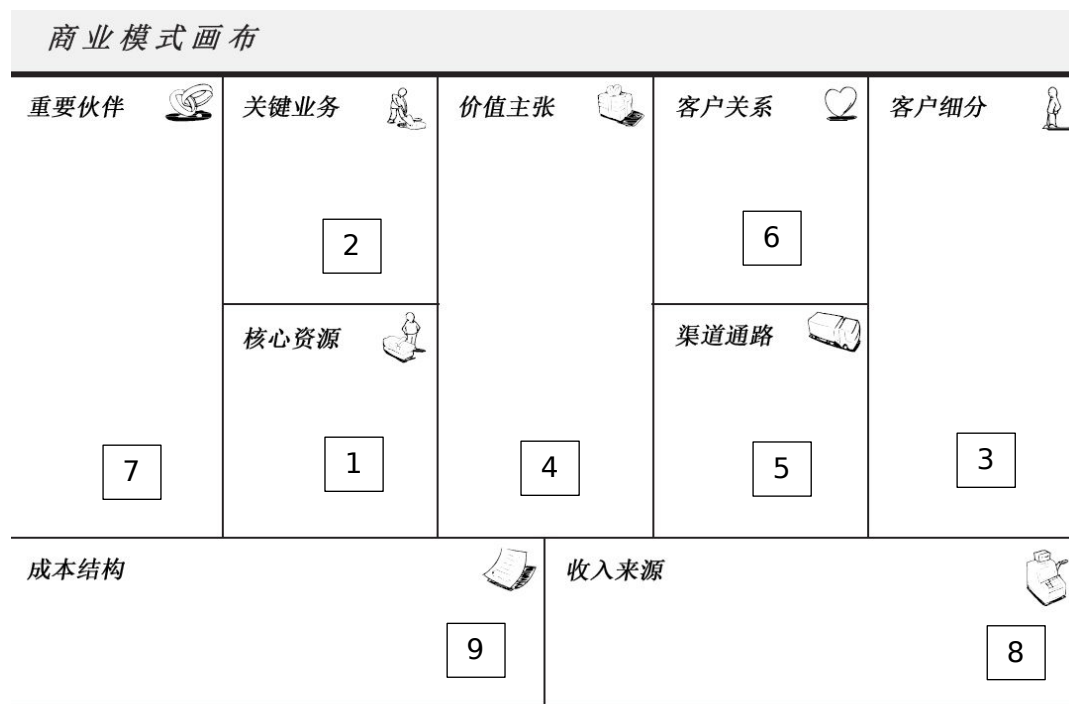
一、 什么是个人商业模式画布

1. 商业模式是什么？
2. 商业模式画布：从商业模式中演变而来，借助它，有利于我们拔高思维高度，去思考策略层面的事情，
3. 这个画布不仅仅是规划工具，还可以作为诊断工具来使用，可以诊断你当前的职业状态，从而为后期的规划奠定基础。
4. 工具辅助思考：
 - ✓ 当前的职业状态有没有问题；

- ✓ 如何进行职业选择
- ✓ 如何规划职业甚至人生。

二、 如何填写画布

1. 个人商业模式画布九个要素，



2. 要素 1. 核心资源：我是谁，我有什么。

- ✓ 冰山理论
- ✓ 我有什么
- ✓ 我是谁？
- ✓ 核心资源八个方面

3. 要素 2. 关键业务：我要做什么。

- ✓ 有职业目标
- ✓ 如果暂无职业目标
- ✓ 写目标，目标不要离你太远。
- ✓ 业务罗列不要太细，两三个重要提炼就可以。

总结：锻炼结构化思维，即：把你琐碎的工作事件分解归纳成为几个大的工作任务。

- ✓ 目标还是现状，都要与画布的其它要素保持统一。

总结：如果你在关键业务里面写了两个版本：现状和目标，那就意味着，其它要素也是写两个版本，这样才能对应起来，不应该出现：“关键业务”写的是目标，后面“客户群体”又写成了现状。

4. 要素 3. 客户群体：我能帮助谁。

- ✓ 企业内部
- ✓ 企业外部

5. 要素 4. 价值服务：你为客户群体提供的价值是什么。

- ✓ 服务价值是什么
- ✓ 服务价值和关键业务的区别

总结：价值服务更多的是结果和影响，而不是具体的任务

6. 要素 5. 渠道通路：怎样宣传自己、交付服务

- ✓ 如何向客户传递价值
- ✓ 打通渠道通路
- ✓ 如何宣传价值
- ✓ 卖出服务以及递交服务

7. 要素 6. 客户关系：怎样和对方打交道

- ✓ 沟通的关键
- ✓ 如何和客户建立关系

8. 要素 7. 重要合作：谁可以帮我

你通常不会是靠单打独斗的。公司内部比如经常合作的部门，还有帮你提供资源的朋友，甚至一些公司会为员工配职业导师等，这些都属于重要合作对象。

9. 要素 8. 收入来源：你在这份职业中获得的收获。

- ✓ 广义收入
- ✓ 物质回报
- ✓ 非物质回报

10. 要素 9. 成本结构：你为这份职业需要付出什么。

- ✓ 付出与贯彻执行

- ✓ 什么是职业成本

三、 画布的三大用途

个人商业模式画布已经完成，就可以分析和应用了。

1. 三个用途，分别来讲：职业诊断、职业选择、职业规划。

- ✓ 职业诊断

- a) 情形 1.1：关键业务跟核心资源不匹配。

- b) 情形 1.2：价值服务跟客户群体不匹配。

- c) 情形 1.3：渠道通路与客户群体不匹配。

总结：总而言之，画布中的九个要素之间都要相互匹配才行。如果存在脱节，

那就意味着你的个人商业模式是有问题的，需要做出相应调整。

- ✓ 职业选择

- a) 成本和收入；

- b) 利用你的核心资源，让你扬长避短。

- ✓ 职业规划：

如果你按照上面的思路进行了现状盘点之后，找出了问题所在，那么你接下来

开始调整这些有问题的要素、形成职业规划。

✓ 若出现以下情况，你也需要重新调整画布，对未来重新规划：

a) 外界环境变化；

b) 工作出现调整，包括升职、跳槽、转行等；

c) 核心资源发生变化，比如能力、技能等有明显提升。