

[在此处键入]

商业模式创新工作坊

课程说明

中国已走向全球互联网经济下半场，随着国际局势的改变，中国内部的企业环境也产生了剧烈的变化。人口红利消失，被迫工业自主升级，互联网时代也走向了新的局面。企业以往的目标从每年追求高度发展，到今日的严重同质化竞争，已是完全不同的状态。走下去、持续发展，才能有增长的机会，从内部产生优质的变化与改进，才能迎向企业的第二曲线。而许多时候，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，可以帮助学员重构商业模式并形成可执行的行动方案，让学员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**关键点**所在，形成可执行的**行动方案**

课程特色

- 国内一流的创新专家历经十年上百家企业的创新实践打磨而成；
- 采用全球领先的创新方法论，源自美国全球创新研究院（GIMI）与英国剑桥创新科学园；
- 结合斯坦福大学行为设计大师 BJ FOGG 的理论，将创新战略拆解到用户行为层面；
- 从全价值链角度看商业，而将商业画布不仅仅停留在概念层面，对企业具有实用价值。

培训方法

- 以讲师讲授、学员互动、室内拓展、视频教学及小组交流讨论为主。

培训时长

- 2天（6学时/天）

课程大纲

第一章 战略思维：定义核心竞争点

- 如何找出独特的价值取向

可持续发展意识

- 定位是差异化战略的关键

生命周期位置确认

二次曲线突破点探寻

- 各大组织的战略案例思考

柯达，百视达，索尼，东芝，诺基亚

第二章 时代背景、行业变革与商业趋势

- 中国政策走向：数字化与碳中和

1. 数字化商业模式渐成主流四大主要商业模式解析
2. 数据战略成为核心

3. 行业案例分析

- 商业模式飞轮与飞轮效应
- 思考: 未来的行业代表应该具备什么能力?

第三章 什么是商业画布?

- 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: 从该板块开始, 将通过系列理念和工具的讲解, 辅导学员逐步完成商业画布的九大模块

第四章 从哪里开始?

- 什么是价值?
- 价值三角
- 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

第五章 对客户的思考?

- 客户发现与筛选
客户画像、完成客户细分
- 客户的需求列表
客户需求与价值主张进行对比
- 到达你的客户(Channels)
通达渠道
- 与客户的关系(Customer Relationships)
客户眼中的我们、客户关系如何驱动
- 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。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。转换视角探索与客户间的关系

第六章 我们拥有哪些资源?

- 核心资源的盘点

内部资源有哪些？

- 与其他模块的衔接

- 关键业务(Key Activities)

关键业务的内容与分类

- 适合你的模式

- 重要合作(Key Partnerships)

合作伙伴都在哪？

- 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。盘点关键业务，利用自身优势规避竞争陷阱。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。

第七章 成本构成与收入来源

- 输出：发现成本涵盖领域及构成，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

第八章 总结并输出最终商业画布

- 飞轮系统建构与逆向因素检查
- 小组定义所需关键要素与重要行动
- 完成商业故事叙述并进行呈现