

商业模式与管理模式： 利润增长的双模式创新驱动

主讲：金超老师|1-2天

一、学员收益

没有成功的企业，只有时代的企业。新商业、新环境、新阶段、新挑战，很多常用的管理方法和商业模式转眼就过时，前沿、全新商业模式和管理模式的双模式互融设计，再造利润增长，再造企业创新再升级。

企业需要的提升方方面面，最有效的驱动才是决胜市场的关键。作为最核心要素商业模式、管理模式分别决定了企业的战略的高度、落地的深度；而单一层面、基本层面商模或者管理 1.0 的设计，无法驱动企业的协同作业。只有利用创新思维，最大范围内调用企业内外的全要素参与，最紧密程度地设计商业模式、管理模式、落地执行等方面的立体交叉支持、协同驱动系统，才容易让企业从成长到升级，获得超常的持续突破！

关键词：新商业环境、新商业模式、新管理模式、全景创新思维、系统创新、实战方案

通过深入探讨，高管学员可以掌握了解并掌握：

- 新转型升级之路——全要素参与的全景创新思维
- 企业利润再增长之源起——新商业模式价值设计
- 企业利润再增长之探索——资源整合与产业优化
- 企业利润再增长之优选——创新思维与管理模式
- 企业利润再增长之设计——科学的管理指标体系
- 企业利润再增长之放大——核心要素的对赌激励
- 企业利润再增长之升级——创新裂变与创新迭代

二、适用范围

企业中高层管理人员；企业团队核心骨干

三、课程大纲

一、利润增长之迭代创新：转型期如何塑造企业核心竞争力？

- 1、商业模式转型与管理模式的挑战
 - 1-1 如何进行环境全面变化下的商业重构？
 - 1-2 如何设计商业模式与管理模式的双轮驱动？
- 2、时代机会与企业转型的实现路径
 - 2-1 企业成长突破的三大关键
 - 2-2 商业模式设计的价值创造

二、利润增长之战略灵魂：商业模式设计的核心关键

- 1、商业模式设计的系统要素
 - 1-1 企业转型与商业模式创新
 - 1-2 什么是商业模式的4大关键要素？
- 2、客户价值塑造的差异化突破
 - 2-1 如何挖掘客户价值背后的八大需求？
 - 2-2 如何实施客户价值创造的四大步骤？

三、利润增长之突破重点：资源整合与产业链优化

- 1、基于产业链的行业协作与共享
 - 1-1 如何优化产业链的上下游整合？
 - 1-2 产业互联：从微笑曲线到平台生态
- 2、基于行业生态系统的模式设计
 - 2-1 投融资模式与产业资本化
 - 2-2 如何打造行业孵化平台？

四、利润增长之落地关键：创新思维与管理模式选择

- 1、经济迭代下的管理新思维
 - 1-1 传统思维与创新思维
 - 1-2 纵向思维、逆向思维与系统思维
- 2、企业可选套餐的自激励机制设计
 - 2-1 如何构建匹配需求的制度选择？
 - 2-2 如何构建时间与绩效提升的利益关联？

五、利润增长之管理根基：科学的管理指标体系设计

- 1、支持公司战略成长的目标体系设计
 - 1-1 目标达成：如何定位关键的责任部门？
 - 1-2 科学设计：如何设计有效的管理指标？
- 2、积分制管理模式的关键环节设计
 - 2-1 管理模式优选：贡献积累的制度供给通道
 - 2-2 发掘利润提升：理清管理主体的归位

六、利润增长之极致激励：内外部资源的对赌激励设计

- 1、公司复合激励的核心关键
 - 1-1 阶段分解：如何灵活设计分阶段的限制策略
 - 1-2 上下自如：如何灵活设计激励的进、退制度
- 2、对赌激励中的要素设计
 - 2-1 合伙人之间如何经营对赌？

- 2-2 公司和员工如何业务对赌？
- 2-3 产业链相关利益者的股权激励设计

七、利润增长之成长升级：管理的迭代优化与落地设计

- 1、制度动态化：不断优化的自动迭代
 - 1-1 如何设计从刚性到柔性的动态制度？
 - 1-2 “制度难落地”的解决方案升级
 - 2、创新管理模式：构建强大的自动动力系统
 - 2-1 持续创新：为文化注入创新的活力
 - 2-2 创新常态化：如何设计自驱动的创新模式？
- 结语：企业成长升级：商业模式、管理模式交叉迭代下的全要素参与式创新

四、教学方式

经典案例分析、实战教练指导、实用工具方法应用、互动讨论、情景模拟、方案成果输出

五、课程时间

1—2 天（穿插讨论、集中研讨）