

《商业模式设计与展示技巧》

a) 课程教学大纲

课程名称:《商业模式设计与展示技巧》

课程性质: 内训/公开课

教学时数: 学时 6 小时 (1 天)

课程目标: 通过学习,学员可以掌握商业模式的主要形式以及商业模式画布图的主要操作手法,通过商业模式的学习,能够更好的看懂新的项目、新行业,把握项目机遇与风险。

在沟通的章节里学员通过沟通技巧的学习、掌握具体的沟通方法,摒弃沟通中的错误方式,使学员可以提升客户沟通的能力,准确判断客户的心理、抓住客户的痛点、深入挖掘客户需求从而增加公司的效益。

教学要求: 采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式,课堂讲授要求理论联系实际,运用大量实践案例和教学实例,深入浅出、旁征博引,同时配备课堂练习、现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要:

第一章:互联网时代的商业模式

1. 什么是商业模式
2. 商业模式的发展与变迁
3. 商业模式的特点
4. 商业模式相近概念解读
5. 成功商业模式的五大定律
6. 拆解客户的商业模式
7. 商业模式的关键因素
8. 商业模式的创新
9. 常见的商业模式
- ✓ 产品金字塔模式
- ✓ 产品迭代模式

- ✓ 行业标准模式
- ✓ 解决方案模式
- ✓ 配电盘模式
- ✓ 客户细分模式

第二章：商业模式画布

1. 基础要件
 - ✓ 关键业务
 - ✓ 重要伙伴
 - ✓ 核心资源
2. 提供物
 - ✓ 价值主张
3. 财务
 - ✓ 成本结构
 - ✓ 收入来源
4. 客户
 - ✓ 渠道通路
 - ✓ 客户关系
 - ✓ 客户细分
5. 工具：样板市场与样板客户打造
6. 案例：小米商业模式的得失
7. 案例：华为从 B 端到 C 商业模式
8. 案例：雅昌从 C 端到 B 的商业模式
9. 案例：大数据社区的商业模式
10. 案例：和君商学的商业模式

第三章：商业模式展示技巧

一、PPT 的主要结构

1. 行业大势概述
2. 策略与新锐观点
3. 本公司产品优势
4. 投入产出与预期效益
5. 数据指标展示
6. 实施落地的组织保障

7. 结论

二、PPT的主要内容

1. 企业介绍
2. 产品卖点
3. 抓住客户痛点
4. 竞品表现
5. 样板市场与样板连锁
6. 证人证言

四、展示注意事项

1. 要有目录-金字塔结构
2. 方案要经得起考问-论据及推到过程
3. 上下逻辑有串联
4. 策略可执行
5. 提案中的团队唱双簧
6. 做会议记录、对问题进行追踪答复

五、提案演示过程

1. 很好的开始-虎头
 2. 过程的控制-猪肚
 3. 完美的收尾-豹尾
 4. 不同层级的沟通方式
 5. PPT 文本设计的主要原则
 6. PPT 十大忌
 7. 如何打动客户
- ✓ 一个热点
 - ✓ 一段视频
 - ✓ 一个样板
 - ✓ 一套数据
 - ✓ 一次发问
 - ✓ 一段赞美
 - ✓ 一次互动
 - ✓ 一个场景