

商业模式研究及相应的融资模式分析

(2天)

课程背景

在互联网、电子通讯技术、大数据及人工智能有效融合的数字经济背景下，企业的边界被逐渐打破，随着价值链、价值网络和价值星系的出现，“共享经济、共享单车、农村电商、社区服务、降维攻击”等创新的商业模式层出不穷，在这样的商业背景下，传统产业的企业家们如何重塑自己？[如何进行商业模式的创新？如何发掘配合商业模式创新所对应的多维度融资创新的方法](#)，以应对崭新、令人敬畏的新业商业模式的竞争者，是必须要思考的问题。

课程收益

了解当下在各领域中绝对领先公司的商业模式是如何成功的

掌握实施商业模式升级转型的顶层设计

掌握配合商业模式创新所对应的多维度融资创新的方法

培训对象

企业家、董事长、公司股东、总裁/总经理、董事会秘书、首席财务官/财务总监、财务经理、项目经理、各职能部门负责人、中高层管理人员、企划人员、战略部门人员等

课程亮点

梳理当下最成功的商业模式

尝试设计最适合本公司业态的商业模式

通过视频、案例分组、点评、角色带入讨论、现场PK等教学手段，调动学员的参与性和积极性

近百种融资方法与不同商业模式的匹配

确保课程：听得懂、拿得走、用得上、有实效

课程大纲

第一单元 解读商业模式

【案例】几乎倒闭的“泡泡玛特”改变商业模式获得融资成功上市

- 好的商业模式结构两个特征是什么
- 新兴的商业模式是如何打败传统商业模式的
- 处于不同生命周期的企业如何创新商业模式

第二单元 商业模式创新与对应的融资策略

- IP 生产力模式
- 附加商业模式
- 试用商业模式
- 交叉商业模式
- 众筹商业模式
- 众包商业模式
- 会员制商业模式
- 数字化商业模式
- 直销商业模式
- 网络电商商业模式
- 体验式商业模式
- 多方共赢的平台模式
- “类金融”商业模式盈利
- 颠覆的“强现金流”先收款商业模式
- 与ZF合作的“借鸡生蛋”式商业模式
- 聚焦生态环境的商业模式

【案例】美国的再生银行

【案例】四川航空与东风汽车打造的多方共赢经典案例

【案例】长租公寓

【案例】国美类金融

【案例】下游资金快速裂变的“强现金流”商业模式

【案例】治大国如烹小鲜的“借鸡生蛋”式商业模式

【案例】中力模式

【案例】Soda StreamPK 可口可乐的商业模式

【案例】唱吧（降维攻击）

第三单元 商业模式的顶层设计及对应的融资模式分析

■ 商业模式创新需改变三点

- 社交化，顺从人性
- 即需即供，根据使用权定价
- 充分利用杠杆资产与赋能

【案例】万科“小股操盘”

【案例】利乐包装

■ 设计交易结构

- 跟谁交易？也就是利益相关者是谁？包括客户、伙伴、竞争对手等。
- 交易什么？你的活动环节和资源能力是什么？
- 怎么交易？责、权、利配置。
- 如何定价？收入、支出、时点……

■ 设计商业模式的流程

- 客户洞察
- 创意选择
- 合规审视
- 故事描述
- 情景带入
- 沙盘推演
- 修正定型
- 实施管控

■ 设计商业模式的七大要素

- 经营模式
- 管理模式
- 营销模式
- 生产模式
- 扩张模式
- 盈利模式
- 不同的商业模式匹配的融资模式分析
 - ◇ 内部融资
 - ◇ 债权融资
 - ◇ 股权融资

【分享】全生命周期的融资渠道图

【讨论】“零利息”的内部融资创新法

【案例】华为如何让员工“既出钱又出力”

【学以致用】尝试设计符合本公司特点的创新商业模式及对应融资方法

【角色扮演】作为这家公司的 CFO，你如何根据商业模式匹配融资通道

【课后总结及答疑】