

# 《商业模式创新与画布实践》

万新立老师 1天

## 【学习目的】：

在当今竞争激烈的市场中，中小企业要想获得持续性的胜出，必须依靠创新的竞争方式而不是仅仅靠价格战来拓展市场。但往往在由于企业缺少各类资源，尤其是人、资金和渠道，其结果是很多企业是处于经营的瓶颈，老板个人身心疲惫；

为解决当下很多企业的经营困境，大幅度提升企业的利润，通过本课程商业设计的剖析旨在让企业走出单一价格战、渠道战的困境，使企业轻松获得高额且持久的利润，不论各行各业皆能起到执行落地，立竿见影的效果，从而迅速提升企业效益，达成公司的战略目标。

## 【重要收获】：

掌握商业模式设计的原则、思路，正确建立商业模式的内容、步骤。用科学的工具建立本企业的商业模式；通过优秀商业模式企业的解读、简便实用的商业模式画布分析工具剖析及现场的训练，帮助您迅速掌握本企业商业模式精髓。

## 【适合对象】：

董事长、股东、总裁、总经理、执行副总、运营总监等高管

## 【课程大纲】：

### 一、企业转型困境根源

#### 1.1 企业生存的终极法则测试

1.1.1 即将被我们遗忘的品牌之反思；

#### 1.2 强者 VS 弱者生存逻辑剖析；

1.2.1 当下企业突围面临核心四大问题；

#### 1.3 企业商业逆袭的关键原则；

### 二、商业模式的概念及要点解析

#### 2.1 什么是商业模式；

#### 2.2 企业家对商业模式四大误区；

#### 2.3 商业模式所含的三大模式；

#### 2.4 商业模式核心思想是什么；

#### 2.5 成功商业模式三大特点

#### 2.6 成功商业模式四大特征；

2.6.1 成功商业模式创新根源；

#### 2.7 成功商业模式七大标准；

### 三、商业模式创新核心工具之商业模式画布

#### 1.1 商业模式画布之要素

##### 1.1.1 商业模式画布的四个视角：

1.1.1.1 供应方；

1.1.1.2 支持方；

1.1.1.3 合作方；

1.1.1.4 市场方；

1.1.1.5 案例解析：五谷芳餐饮集团构建多元交易平台；

- 1.1.1.6 小组讨论：找出本公司各利益相关者；
  - 1.2 商业模式画布的九大模块；
  - 1.2.1 目标客户的定位——先找准你的用户；
  - 1.2.1.1 工具：目标客户要素分析表
  - 1.2.1.2 案例：脑白金的到底卖给了谁？
  - 1.2.2 价值主张的制定——打造性感的故事；
  - 1.2.2.1 案例：五谷芳餐饮集团如何成为深圳餐饮名片？
  - 1.2.3 分销渠道的设定——要谁帮你讲故事；
  - 1.2.3.1 案例：渠道整合价值典范——连通布友从 50 到 5000 个加盟商的裂变；
  - 1.2.4 客户关系的建立——黏住他的刚需点；
  - 1.2.4.1 工具：客户价值曲线分析图
  - 1.2.4.2 案例：“有间厨房”如何挖掘客户“三点”；
  - 1.2.5 盈利模式的选择——干什么不赚什么；
  - 1.2.5.1 案例：“靠谱”“9 元 9 烤肉饭”背后
  - 1.2.6 关键资源的把握——提炼你的价值点；
  - 1.2.6.1 “江心源”江蟹的逆袭成功之路
  - 1.2.7 交易结构的设计——多赢共赢的模式；
  - 1.2.7.1：新疆康隆利润的“乾坤大挪移”如何拥抱资本；
  - 1.2.8 合作伙伴的描定——找准利益相关者；
  - 1.2.8.1 案例：“一号站”电子商务商业帝国的崛起；
  - 1.2.9 成本结构的控制——不花钱（少花钱）把事办啦；
  - 1.2.9.1 案例：武汉佳和时代服饰客户重构；
- 四、企业商业模式创新之总结**