

# 《后疫情时代下企业商业模式创新》

主讲人：万新立

【学习背景】：在当今竞争激烈的市场中，广大中小企业要想获得持续性的胜出，必须依靠创新性、突破性的竞争方式而不能仅仅靠单一手段来获得市场。但往往由于企业行业竞争加剧，商业模式雷同，产品价值、企业渠道构建价值、内部管理价值的打造处于低水平阶段，其结果是很多企业是处于经营的瓶颈，自身增长乏力。为解决当下企业的经营困境，大幅度提升企业的利润。本课程针对企业商业模式创新的盈利模式及利益相关者的“交易模型”创新分析及企业价值创造要素的剖析，旨在让企业走出“勤劳不赚钱，努力不发展”的困境！使企业抓住关键处，轻松获得高额且持久的利润，不论企业在任何阶段皆能起到执行落地，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。

【学习收获】：

- 一、解决产品推广难，销售差，让其卖的多、卖的好，卖出高价；
- 二、解决企业渠道单一，构建多元紧密型交易模型，让企业打造多方共赢平台；
- 三、解决企业赚钱能力弱，利润单一且底下，让赚钱不再困难；
- 四、解决企业势单力薄，，让相关利益者抱团取暖，强强联合；
- 五、解决企业难以拥抱资本，不能借助资本力量来迅速做大做强；

【学习时长】：2天

【适合对象】：董事长、股东、总裁、总经理、执行副总、运营总监、营销总监、业务板块负责人等

【课程大纲】

## 一、前言：后疫情时代下为何更需要商业模式创新？

A、即将被我们遗忘的品牌之反思；

a、当下企业突围面临核心四大问题；

b、当下企业创新的关键原则；

B、中小企业模式创新四大障碍；

a、产品固化：产品特点就是卖点？ b、利润固化：卖产品是唯一利润来源？

c、交易固化：打造单赢还是多赢？ d、品牌固化：好品牌是如何塑造成功？

## 二、什么是商业模式？

A、商业模式的两种定义；

a、商业模式的书本上定义；b、商业模式的万老师定义；

B、商业模式的包含内容

a、商业模式四大部分；b、商业模式三大特点；c、优秀商业模式七大标准；

c、商业模式核心思想是什么

## 三、产品价值创新——你应该卖给客户什么？

A、产品价值创造之核心要素之卖点；

a、有关产品的“三点”说明；

b、成为卖点的三个标准；

案例：武汉佳禾时代服饰的独特产品卖点；

c、产品卖点打造之五大步骤；

B、构建产品价值四个关键；

关键一：精准定位目标客户；工具：目标客户要素分析表

关键二：寻找客户价值“三点”；工具：客户价值曲线分析图

关键三：塑造爆款+金品；工具：产品组合之象限分布图；

经典案例：深圳永和快餐大王产品力；

关键四：提炼产品卖点；

a、卖点提炼“重点、难点、关键点”说明；

b、经典案例：王品牛排、旺顺阁鱼头泡饼；

C、现场讨论：本企业的三大产品板块的价值；

**四、交易模型的创新——你如何打造共赢生态圈？**

A、北京连通布友如何突围困境？；a、分享：企业家同商人的根本区别；

B、赚钱之法洞察：共赢；

C、交易重构之共赢模型：a、什么是共赢模型？ b、共赢模型四大步骤；

D、交易重构的三大方式；

a、产品重构要点案例剖析：五谷芳餐饮集团如何成为深圳餐饮名片？

b、渠道重构要点案例剖析：一号站商业帝国崛起之秘；

E、交易重构的四个视角：a、供应方； b、支持方； c、合作方； d、市场方；

F、交易重构的十个构造块；

a、利益相关者； b、价值交换点； c、交换方式； d、交换渠道； f、利益关系度；

g、获得收益； h、所需资源； i、开展关键工作； j、资源供应者； k、支付成本；

G、现场讨论：本企业三大支撑型业务的交易模型；

**五、盈利模式的创新——你到底要赚什么钱？**

A、“靠谱”连锁企业盈利宝典秘籍；a、分享：企业家应该成为怎样的人？

B、赚钱之道洞察：舍得；

C、利润重构之盈利模式

a、什么是盈利模式？ b、盈利模式的关键点； c、盈利模糊设计三大步骤；

D、盈利模式的四大工具；

a、产品利润象限图； b、企业利润象限图；

c、企业三层盈利链； d、重点利润任务表；

E、现场讨论：本企业（3+3）全产业链的盈利模式；

**六、资本价值创新——企业如何从“赚钱”到“值钱”？**

A、值钱企业同赚钱企业区别

a、资本市场是值钱企业的终极归属地； b、做值钱企业的五个步骤 c、值钱企业的三大标准

d、案例分享：新疆康隆利润的“乾坤大挪移”拥抱资本；

B、资本化道路关键要素——融资路演

a、投融资人之间的九大不同； b、融资路演的一个核心

c、融资路演的三大内容 d、融资路演的四个关键

e、融资路演的五大要素

C、案例分享：创新英雄会之融资路演；

D、现场讨论：本企业如何构建资本化路径；

**七、课程总结——商业模式创新核心思想三大总结；**