

商业模式重构：

数字化转型与商业模式重构

主讲：马兆林

一、学员收益

关键词：

环境巨变、商业模式、盈利系统、资源整合、转型升级、跨界扩张、孵化裂变

两天深入探讨，学员可以了解并深入掌握：

- 企业战略与商业模式的价值和设计体系；
- 商业模式中设计的问题与四步突破；
- 商业模式设计之奠基体系——客户价值；
- 商业模式优化之战略重点——盈利设计；
- 商业模式升级之关键路径——资源整合；
- 商业模式落地之核心设计——组织优化

二、适用范围

- 董事长、CEO、总裁、总监等企业经营者
- 副总裁、总经理、高级经理等企业高级人才

三、课程大纲

一、商业模式：转型期如何把握创新的关键？

- 1、中国经济转型与企业战略升级的实现路径
 - 1-1 宏观经济周期与当下的环境趋势
 - 1-2 什么是商业模式的4大关键要素？
- 2、商业模式设计的系统要素
 - 2-1 如何进行客户定位与八大需求挖掘？
 - 2-2 如何描绘商业模式的业务系统图？
 - 2-3 伴随 AI\BLOCK\CLOUD\DATE 的战略机会

二、商业模式：如何设计企业强大的盈利系统？

- 1、商业模式盈利点设计与重组
 - 1-1 基于产业链梳理的企业盈利机会挖掘
 - 1-2 如何通过业务系统迭代来优化盈利系统？
- 2、企业盈利模式如何优化升级？
 - 2-1 基础产品模式：高频与低频的意义
 - 2-2 盈利逻辑优化：如何利用需求链描绘提升盈利？
 - 2-3 关于渠道与客户共享的模式裂变探索

三、商业模式：如何合纵连横、跨行业整合资源？

- 1、协同竞争与战略联盟
 - 1-1 如何设计生产资料全要素资源整合？
 - 1-2 如何探索企业垂直联盟和水平联盟？
 - 1-3 资源整合的共赢价值挖掘
- 2、战略联盟系统强化设计
 - 2-1 企业内、外部资源三维整合
 - 2-2 整合升级：产业整合与产业生态系统

四、商业模式：如何设计支持商模落地的组织优化？

- 1、如何在商模落地中应用期权设计？
 - 1-1 产业链整合：如何利用期权激励上下游？
 - 1-2 团队裂变：如何利用股权和对赌激励团队？
 - 1-3 类阿米巴：基于市场导向的企业组织设计
- 2、组织优化与激励制度设计
 - 2-1 你凭什么吸引我——商模落地的制度逆向选择
 - 2-2 模式创新：商业模式如何持续升级？

五、商业模式：如何设计企业强大的核心竞争力？

- 1、腾飞：行业瓶颈发掘与突破——行业瓶颈突破法
 - 1-1 企业瓶颈 VS 行业瓶颈
 - 1-2 战略解码与瓶颈突破
- 2、从微笑曲线到平台战略：构建持续升级的产业协同
 - 2-1 商业模式产业链：如何构建产业链协同？
 - 2-2 商业模式生态圈：构建强大的生态系统
 - 2-3 基于创新孵化的生态系统平台建设
- 3、赢在模式：商业模式如何持续升级？

四、教学方式

新商业模式解构、实操案例教学、诊断工具练习、互动讨论、情景模拟、方案成果输出

五、课程时间

一到两天（穿插讨论、集中研讨）

六、课程主旨

商业模式决定企业战略路径，决定企业盈利方式，决定企业资源整合，决定企业资本价值，决定企业未来！

环境巨变之下，只有创新的商业模式才能灵活的逆势扩张，助力企业持续发展。

优秀的战略规划决定着企业快速增长，创新性的商业模式缔造着成功的企业。金超老师《商业模式重构：新趋势下商业模式创新与落地》深度研究当前非常态与移动互联时代背景下的社会特征，使用大量一线鲜活的实证案例全方位、全过程、全阶段、系统化诠释企业持续成长的核心系统——商业模式设计系统，从价值、盈利、资源、组织等4个方面分析了移动互联下商业模式的价值和设计体系、商业模式盈利点的设计与重组、商业模式的趋势和落地的组织设计，从方法论和工具的角度，结合国内外经济环境深入浅出、系统性阐述商业模式创新的规律和方法，对于当下挑战与机遇并存的环境下，中国企业穿越危机、逆势崛起、四步致胜，具有极强的现实指导性和操作性。

商业模式，一念之间、改变未来；登上舞台，站到中央！别犹豫，该你登场了！

七、延伸阅读

认识商业模式

项目成功运营、企业成功经营、企业持续成功经营背后的经营模式有没有什么不同？海立方、名创优品、韩都衣舍、拼多多、爱便利、唯修汇、北汽、铁塔…他们成功的模式是什么？宗毅创业平台正在裂变，红领个性化定制崛起，小熊电器满足新圈层，韩都衣舍内部裂变与创业平台兴起…企业的成功离不开战略与商业模式的成功，企业的失败大多归因于战略与商业模式的失败。

商业模式是关于企业做什么、怎么做、怎么盈利的问题，实质是商业规律在经营中应用。我国当前**非常态与移动互联时代**，**企业白热化的竞争**，**已经从资源的竞争、效率的竞争、品牌的竞争发展到商业模式的竞争**。中国的经济环境逐渐从紊乱过度到规范，许多企业商业模式的发展也相应从自发到自觉、从模糊到清晰。在战略和执行之间，商业模式作为企业经营的方法论，是企业参与社会竞争的立足点，决定企业的竞争能力和竞争潜力，决定企业发展的未来。

为了实现客户价值最大化，商业模式把能使企业运行的内外要素创新性地整合起来，形成高效率的具有独特核心竞争力的运行系统，并通过提供产品和服务，达

成持续盈利的目标。商业模式的创新贯穿于企业战略落地整个过程中，贯穿于企业资源开发、研发模式、制造方式、营销体系、流通体系等各个环节。每个环节的创新都可能变成一种新的成功的商业模式。成功的商业模式不一定是技术上的创新，而可能是对某一环节的改造，或是对原有模式的重组、创新，甚至是对整个行业游戏规则颠覆，降维攻击。