

BLM 与市场洞察

本课程将重点探讨 BLM (Business Leadership Model) 在市场洞察中的应用。参与者将深入了解如何利用 BLM 模型进行市场分析，以及如何结合 BLM 模型进行战略制定、执行和评价。并以智慧园区为例进行市场洞察的解读。

课程特色：

系统性的工具讲解：课程中将深入探讨 8 大市场洞察工具，涵盖市场趋势、客户需求、竞争对手分析、自身定位以及市场机会等多个维度。

实际操作与演练：除了理论知识，本课程将结合真实案例为参与者提供实践操作的机会，使其能够熟练掌握并应用这 8 大工具。

案例实战分析：结合智慧果园有限公司案例，帮助学员更直观地理解如何在实际业务中应用 BLM 模型和市场洞察工具。

综合性学习：课程内容不仅涉及市场洞察理论，还包括战略规划、执行和评价，为参与者提供了一个全方位的学习体验。

互动性强：通过小组讨论、实地考察、现场模拟等教学方法，鼓励学员积极参与，加深对知识的理解和掌握。

领先的教学内容：课程内容兼容并包，融合了最新的市场洞察理论和实践，确保学员能够掌握行业前沿的知识和技能。

行业专家授课：具有丰富实践经验的行业专家进行授课，确保课程内容与实际业务紧密结合，更具可操作性。

授课方式：

讲座与案例分析相结合。

小组讨论与实地考察。

现场模拟与互动学习。

目标人员：

企业高管、市场研究员、战略规划师及对市场洞察和战略规划感兴趣的人员。

课程大纲：

第一章：BLM 模型与市场洞察简介

1.1 BLM 模型的定义和重要性

1.2 市场洞察在战略规划中的位置

第二章：深入市场洞察

2.1 市场洞察之五看 1：看趋势

- **工具 -PESTLED 分析框架：**政治 Political、经济 Economic、社会 Social、技术 Technological、法律 Legal 和环境 Environmental

2.2 市场洞察之五看 2：看客户

- 对客户细分，找出高价值的细分市场客户
- 需求分析
- **工具：**\$APPEALS 八要素分析

2.3 市场洞察之五看 3：看竞争对手

- **工具：**波特五力模型竞争分析
- **工具：**\$APPEALS 雷达竞争分析

2.4 市场洞察之五看 4：看自己

工具：BMC (Business Model Canvas, 商业模式画布)

2.5 市场洞察之五看 5：看机会点

工具：SWOT 综合分析

工具：SPAN (Strategic Positioning Analysis, 战略定位分析)

工具：FAN (Financial Analysis, 财务分析)

案例探讨：

智慧果园有限公司案例学习及讨论

某名为“智慧果园”的创新农业科技公司，通过运用先进的数字化技术和数据分析，旨在革新传统农业的运作模式，提高农业生产效率，优化果品质量，并为消费者提供新颖的购物体验。公司创立初期，主要侧重于为本地农民提供智能监测系统，通过物联网技术监控土壤、气候和果树的生长情况，以便实时了解果园的健康状况，并提供相应的农事建议。

看战略：

智慧果园的长期战略是在数字农业领域成为领先者，推动农业生产的现代化，同时缩短农民与消费者之间的距离。通过构建一个集智能监测、数据分析和线上销售于一体的平台，智慧果园期望成为农产品从产地到餐桌的全程服务提供商。为实现这一战略，公司计划在未来几年内拓展服务范围，覆盖更多农产品类别，并建立与多个大型零售商和线上平台的合作关系，以便提高市场占有率

和消费者认知度。

看行业：

传统农业面临诸多问题，如资源分配不均、生产效率低、技术应用程度低以及市场接入困难等。同时，全球食品安全和可持续发展的要求日益严格。数字化技术的引入为解决这些问题提供了可能。通过了解农业行业的发展历程和现状，智慧果园认识到数字技术在农业领域的应用趋势，以及可能面临的政策、市场和技术风险。

看客户：

消费者日益关心食品的安全、新鲜和健康，期望能够以更便捷、透明的方式购买农产品。农民则希望通过提高生产效率和降低运营成本来提升收入。通过深入研究和调查，智慧果园了解到消费者和农民的核心需求，以及他们在使用数字化服务时可能遇到的障碍和疑虑。

看自己：

初创阶段，智慧果园主要依赖物联网技术和数据分析能力，为农民提供农事监测和咨询服务。随着业务的发展，公司逐渐建立了稳定的农民和消费者基础，以及与一些本地零售商和线上平台的合作关系。通过与行业内其他数字农业企业的比较，智慧果园发现了自身在技术应用、市场推广和合作伙伴关系等方面的优势和不足。

看技术：

当前，物联网、大数据、人工智能和区块链等技术正在逐步应用于农业领域，

为农业生产和市场销售提供了新的可能。智慧果园不断探索这些技术在农业领域的应用前景，并考虑如何将这些技术融入现有业务，以推动公司的数字化转型，提高服务质量和效率，以及拓展新的收入来源。

讨论：仿造案例结构，讨论本公司或者选择一个目标公司进行收集整理，形成本公司的五看。

然后每组派出一个代表进行演示。