

# 互联网时代的商业模式重构

主讲嘉宾：章嘉

**课程背景：**目前互联网渗透甚至颠覆各行各业已经是大家的共识，传统互联网需升级，传统企业面临转型，要成功转型升级就必须用互联网思维指导，互联网思维不是简单的工具，它改变的是思维的方式。如何在互联网时代创新商业模式，是传统企业亟需解决的问题。互联网思想又是一种新的管理哲学思想，互联网思维将重新定义管理、市场、经济等学科的基本假设，开创新的人类生活场景。互联网+必将带动中国企业走向新的成功！

**课程受众：**企业中高层管理者

**课程时间：**12小时/两天

## 课程大纲：

### 第一讲：创新商业模式

- 1、 商业模式的定义？
- 2、 审视反观过时淘汰的商业模式
- 3、 拥抱新经济新常态下的商业模式
- 4、 独特的互联网时代商业模式
- 5、 中国市场的十大商业模式
- 6、 商业模式九大通用模块

### 第二讲：互联网时代的客户细分

- 1、 STP理论还有没有活力？
- 2、 大众市场的互联网化

- 3、 利基市场的凸显
- 4、 多边市场的广泛存在
- 5、 区域性市场萎缩
- 6、 多元化市场还能走多久？

### **第三讲：价值主张的聚焦化**

- 1、 企业在传递什么价值主张？
- 2、 企业在解决哪些客户痛点？
- 3、 创造客户价值的路径和方法
- 4、 价值主张的实现要素

### **第四讲：互联网市场环境的渠道通路**

- 1、 渠道为王的时代已然过去
- 2、 渠道和社群的博弈
- 3、 去中心化是必然选择
- 4、 社会化营销造就粉丝经济
- 5、 渠道成本转换成体验成本
- 6、 OtO 模式

### **第五讲：转化率决定的客户关系**

- 1、 CRM 系统能否管理互联网环境的客户关系？
- 2、 简单的买卖关系转化为高粘度的粉丝关系
- 3、 大数据时代的精准客户关系管理
- 4、 客户成为企业的一员
- 5、 客户关系升级为合伙人关系

## **第六讲：演进的利润来源模式**

- 1、羊毛出在猪身上
- 2、收入来源不全是商品或服务的交换
- 3、免费也许是最贵的
- 4、拓宽现金流来源的渠道

## **第七讲：重新定义核心资源**

- 1、核心资源往往就是核心竞争力
- 2、寻找企业三大资源以外的核心资源
- 3、跨界整合资源
- 4、优化同质化的资源
- 5、做减法，精简核心资源

## **第八讲：关键业务是否还是关键？**

- 1、不同行业的关键业务
- 2、聚焦一个点开发关键业务
- 3、创造新的刚需关键业务

## **第九讲：互联网时代的重要伙伴**

- 1、全程供应链上的商家都是联盟合作伙伴
- 2、跨界联盟，资本运作
- 3、多方共赢的重要伙伴关系
- 4、向竞争对手学习
- 5、众包模式是松散型重要伙伴

## **第十讲：理解互联网市场环境下的成本结构**

- 1、 顶尖企业基本都是暴利的
- 2、 社群经济是成本驱动的沃土
- 3、 个性化市场是价值驱动的春天
- 4、 互联网模式：微利时代的高利成就

### **第十一讲：主流商业模式**

- 1、 非绑定式商业模式
- 2、 长尾商业模式
- 3、 多变平台式商业模式
- 4、 免费式商业模式
- 5、 开放式商业模式

**(注：各类案例在授课中呈现)**