

商业框架

【课程背景】：

企业想要达到以下目标，但在经营过程中，却遇到各种问题。如何解决成为企业最关注的：

- 想要抓住发展良机，商业模式明晰，却方案层出不穷，互不兼容。
- 想要做到大道至简，决胜商业关键，却信息驳杂，难以划分重点。
- 想要公司井井有条，可以长治久安，却事无巨细，问题堆积如山。
- 想要团队经验共享，互相取长补短，却缺少章法，拼接纷繁错乱。
- 想要减少决策风险，多方考虑周全，却没有决策参照，心烦意乱。
- 想要组织分工明确，合理调动资源，却衔接低效，缺乏统一语言。
- 想要实现科学经营，执行合理复盘，却一再推倒重来，问题重犯。
- 想要不断循序渐进，业务高速发展，却重术轻道，发展边界受限。
- 想要界定企业阶段，清晰发展核心，却乾坤颠倒，陷入经营僵局。

【课时】：2天1晚

【课程收益】

商业框架要解决的最重要的一个问题是企业难题整合，企业发展过程中有着各种各样的问题，问题自身的复杂性和带来的商业风险性将会直接对商业结果造成冲击，而解决能力是企业竞争力的核心关键，

商业框架可以框定一系列特定问题的正确思考方式，涉及经营管理活动的决策，分析，流程，策略等日常需求。经过该商业框架的解析和执行，企业将会得到直观高效的，可持续发展的，包括过程、规则、结果展现的“方案”。

1 减少无谓的低效思考

如果一定要说一个决策层面的难点/关键点：便是如何为这个问题正确地匹配一个或n个商业框架。因为使用错误的模型，结论必定也会出问题。

2 精准解决特定难题

每个框架都是前人在同类问题上大量样本积累后的总结提炼，正确地套用框架，一般可解决特定问题的70%或以上。

3 实现整体优化

帮助企业实现对企业共性基础能力的梳理；去实现描述商业规则发展和完善的能力；实现反映结果信息简洁和快速高度共识的能力。

【课程大纲】：

一、信息系统框架

- 1 如何从国家、社会、行业角度捕捉商机
- 2 如何判断风口，经济走向和消费时代
- 3 如何面对商机时做出快速合理的商业抉择

二、市场系统框架

- 1 如何做好市场调研、锁定与完美启动
- 2 如何对市场分析、线索收集和定向摸排
- 3 如何针对不同的市场环境进行商业区分

三、产品系统框架

- 1 如何进行品类选择、产品定义和商品组合
- 2 如何做好用户调研、产品规划和方案调整
- 3 如何打造多条业务链和产品矩阵保持竞争活力

四、财务系统框架

- 1 如何对企业生存线、安全线和发展线合理评估

- 2 如何对资金、费用和收益进行合理性的调控
- 3 如何根据财务反应出来的状态调整企业发展节奏

五、团队系统框架

- 1 如何从文化、人员、机制三方面组建优秀团队
- 2 如何确立核心层、操作层、执行层的责权利统一
- 3 适才适岗，人才的合理选拔标准与晋级路径设计

六、资源系统框架

- 1 如何构建企业的供应链、价值链和利益链
- 2 如何提炼各链条中的要素，设计交易结构和分配结果
- 3 如何建立对外不同类型的合作模式和关系处理

七、目标系统框架

- 1 如何设定企业短期、中期和长期的经营目标
- 2 如何考虑企业规模扩张，扩大业务范围和利益增长
- 3 如何结合发展阶段科学设定目标值的底线和挑战

八、营销系统框架

- 1 如何规划品牌推广、产品传播和用户收割的营销路径
- 2 如何抓住营销策划、执行和落地各环节的操作要点
- 3 如何基于流量和转化率做不同营销举措的组合操作

九、数据系统框架

- 1 如何抓取用户、订单和营收的关键数据
- 2 如何打通从意向到签约和支付的完整数据链
- 3 如何做好企业的数据化建设和升级迭代