

《从盈利视角看企业数字化变革与商业模式创新》

主讲：黄光伟老师

【课程背景】

传统制造企业面临商业模式迭代、竞争边界模糊化、用户需求碎片化的多重挑战。本课程聚焦中高层管理者在数字化变革中的战略思维重塑与创新能力提升，通过跨行业案例解析、实战工具演练及盈利导向的落地规划，助力企业突破增长瓶颈，构建可持续的核心竞争力。

【课程收益】

掌握数字化与 AI 技术对商业逻辑的重构规律，突破行业惯性思维，学习商业模式创新的核心模型（如画布迭代、价值网络重构等），结合跨行业标杆实践，输出可执行的数字化转型规划框架，并建立技术与业务融合的投入产出分析能力，规避盲目转型风险。

【课程特色】

覆盖零售、制造、金融、医疗等领域的标杆企业转型路径，提供商业模式画布、AI 应用 ROI 测算表等可直接复用的工具模板，且每个模块均设置“成本-收益-风险”三维决策分析框架，并通过模拟企业数字化转型全周期，训练战略选择与资源分配能力。

【课程对象】

企业总经理、副总经理、战略部门负责人；数字化转型项目核心决策者；后备高管及创新业务负责人。

【课程时长】

1~2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、趋势洞察与思维破局

1、数字化重构商业生态的底层逻辑

技术驱动：AI、IoT、大数据如何改写行业规则

用户主权崛起：从产品经济到体验经济

跨界竞争：行业边界消融的应对策略

2、全球数字化转型的五大演进方向

数据资产化：从资源到资本的转化路径

服务智能化：AI 客服到决策支持的进阶

组织敏捷化：平台型组织与生态协同

制造服务化：产品即服务的盈利模式创新

供应链韧性：数字孪生与弹性网络构建

3、管理者思维转型四重突破

从线性思维到指数思维：技术扩散的 S 曲线应用

从封闭创新到开放生态：海尔 HOPE 平台的启示
从经验决策到数据驱动：美的集团数字化决策体系
从成本控制到价值创造：三一重工智能服务转型

二、方法论与模型构建

1、商业模式创新四维分析法

价值主张重构：星巴克数字第三空间升级路径
盈利模式设计：GE Predix 平台化转型的得失
关键资源重组：富士康工业富联的生态构建
客户关系再造：卡特彼勒设备即服务模式

2、AI 技术应用价值评估矩阵

技术成熟度与商业价值双维度评估法
优先落地场景筛选标准
风险控制：技术债务与组织适配性诊断

3、数字化转型投资决策模型

短期收益型项目筛选（自动化、可视化）
中期战略型项目规划（数据中台、用户画像）
长期颠覆型项目布局（AI 原生业务设计）

三、跨行业实践解码

1、制造企业标杆实践

三一重工：设备联网数据的服务化变现
海尔卡奥斯：平台化战略的生态收益模型

2、跨界创新典型案例

平安集团：从金融到医疗生态的跃迁逻辑
特斯拉：硬件+软件+数据的价值闭环

3、失败案例深度复盘

西门子工业云的市场定位偏差
传统车企电动化转型的路径依赖

四、工具实操与规划输出

1、商业模式画布实战工作坊

分组演练：基于企业现状设计创新方案+可行性评估与风险预警

2、AI 应用场景 ROI 测算表

数据采集成本与运营效率提升测算
技术投入与客户生命周期价值分析

3、数字化转型三年路线图设计

阶段目标：试点期-扩展期-生态期

资源匹配：IT投入占比与人才储备计划

关键里程碑：技术采纳曲线与市场验证节点