

# 《拒绝空谈理论 体系化攻克企业家个人 IP 打造五大难题》

主讲：黄光伟老师

## 【课程背景】

数字经济时代，企业家个人 IP 已成为企业品牌溢价、资源整合与资本化的重要载体。然而，许多企业家面临**定位模糊、流量转化低效、B 端客户触达难、商业价值难以量化**等痛点。本课程以“个人 IP 资本化”为核心，结合 B2B/B2C 行业特性，从趋势洞察、IP 定位、流量运营到资本化路径，提供一套可落地的系统方法论，助力企业家通过个人 IP 撬动资源、提升企业估值与市场竞争力。

## 【课程收益】

掌握个人 IP 与企业发展协同的底层逻辑，明确 IP 定位与商业化路径，学会公域流量精准获客（尤其 B2B 领域），高效转化为私域资产，能够设计个人 IP 价值量化模型，链接资本、资源与行业影响力，并可以规避 IP 人设崩塌、合规风险，建立长期价值护城河。

## 【课程特色】

直击企业家 IP 打造的 5 大核心难题，提供针对性解决方案，聚焦工业、金融、科技等行业，拆解公域客资收集与转化策略，并从投资人角度解析 IP 估值逻辑，打通“影响力→资源→资本”闭环。课后附赠《IP 定位画布》、《流量转化 SOP》、《资本化路径图》等实用工具包。

## 【课程对象】

企业创始人、CEO、高管团队；拟融资或上市企业的核心管理层；B2B 行业市场/品牌负责人；投资人、战略咨询从业者。

## 【课程时长】

1~2 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、为什么企业家必须打造个人 IP？

#### 1、趋势洞察

个人 IP 资本化 3 大驱动力：信任经济、资源杠杆、企业估值溢价

行业分化：B2C“流量型 IP”与 B2B“专业权威型 IP”

#### 2、痛点诊断

企业家 IP 打造 5 大误区：定位模糊、内容同质化、公私域割裂、变现路径单一、合规风险

#### 案例启示

成功案例：某科技公司创始人如何通过 IP 吸引战略投资

失败案例：人设崩塌导致企业市值缩水的教训

### 二、IP 定位与内容体系“从 0 到 1”构建差异化标签

## 1、定位方法论

三维定位模型：

行业角色（专家/颠覆者/布道者）×用户需求×商业目标

B2B 企业家 IP 核心：行业洞察力+资源整合能力外化

## 2、内容矩阵设计

公域内容：行业白皮书解读、技术趋势直播、权威媒体专栏

私域内容：深度案例分析、资源对接社群、闭门私享会

## 3、实战工具

《IP 人设画布》：快速梳理个人标签与内容方向

案例演练：为某制造业 CEO 设计年度内容规划

## 三、流量运营 B2B 公域获客与私域转化

### 1、公域流量精准捕获

B2B 公域获客 3 大场景：

行业峰会/论坛演讲（流量沉淀方法论）

知乎/领英专业内容获客（关键词布局+数据监测）

短视频平台（抖音/视频号工业领域内容公式）

工具应用：企业微信 SCRM 系统搭建客户池

### 2、私域转化高粘性运营

分层运营模型：KOL 大客户与 KOC 行业传播节点

转化链路设计：行业报告引流→私域直播转化→线下资源对接会

案例拆解：某工业设备企业创始人如何通过公域直播年获客 500+ 精准客户

## 四、资本化路径从影响力到真金白银

### 1、价值量化体系

IP 估值维度：行业话语权、资源链接数、客户转化率、媒体指数

案例：某消费品牌创始人 IP 占企业估值的 30% 逻辑

### 2、资本化落地场景

融资场景：用个人 IP 提升 BP 说服力

并购场景：IP 作为无形资产评估要点

上市场景：创始人 IP 对市值管理的价值

### 3、资源整合策略

四步打通资源网络：行业协会绑定→跨界联盟→资本路演→政府背书

## 五、长效运营与风险管控

### 1、运营节奏设计

阶段规划：启动期、迭代期、资本化期

资源投入配比：时间/团队/预算的 20/50/30 法则

## **2、风险防控体系**

合规红线：广告法/行业监管敏感点

舆情管理：负面信息分级响应机制

**结业答辩/课后作业**：学员提交个人 IP 资本化方案，讲师现场点评