



图源：图虫创意

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式PPT - MBA智库文档](#)

文档能够给你带来以下这些内容：

- 商业模式是什么：描述如何创造价值 | 传递价值 | 交换价值的基本原理；
- 商业模式PPT画布是什么：一种敏捷的|可视化的工具，描述|评估|实施|改变商业模式的沟通方式；
- 如何像专家一样使用商业模式PPT画布——方法 | 式样 | 要素；
- 使用商业模式PPT画布的案例介绍。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式画布及应用 - MBA智库文档](#)

画布的用途：

- 雇员/初级：深入了解企业全貌，清楚企业关注点，提升自身工作价值；
- 中层管理人员/咨询顾问：了解企业现有业务流程，结合企业未来战略，评估现有活动是否有效实现企业战略；
- 高层管理人员/高级咨询顾问
：根据目前环境的变化，应当如何调整目前企业的战略，更好实现企业愿景。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式设计与创新 - MBA智库文档](#)

有效的商业模式必须包括4个关键要素和3个界面要素：核心战略、战略资源、伙伴网络和顾客界面，以及顾客利益、构造和企业边界。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式：设计与创新 - MBA智库文档](#)

商业模式与创新是息息相关的。商业模式是一个进行商业逻辑设计的全新概念。我们可以找到与组成商业模式的九个要素中的任何一个相对应的商业模式创新案例，其中最明显的是价值主张的创新。

当移动电话出现在市场上的时候,它提出了一种与固定电话不同的价值主张；

因特网发展的早期非常流行的门户，比如雅虎,帮助人们在网上寻找信息；

低成本航空公司EasyJet把廉价航空服务带给了普通大众；

戴尔将互联网作为分销渠道并获得了巨大的成功；

吉列在依靠其- -次性剃须刀与客户建立了持续性的关系同时,也创造了大量的财富；

苹果依靠其出色的设计和电子产品复活了；

思科因对供应链活动的创新而成名；

英特尔通过与合作伙伴共同建设加工平台而实现了繁荣；

Google依靠与搜索结果相关的文字广告而盈利；

沃尔玛依靠巨大的销量成为供应链的主导，借以降低成本等等。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式的设计、谋划和实现 - MBA智库文档](#)

商业模式实现方式——三四规则及企业博弈

1.三四规则是由波士顿咨询集团

提出的。这个模型分析了一个成熟市场中企业的竞争地位。

2.BCG公司研究表明，在大部分行业，“三四规则”的规律或多或少地存在。

3.在一个稳定的市场竞争市场中，参与市场竞争的参与者一般分为三类：

A.领先者一般是指市场占有率在15%以上，可以对市场变化产生重大影响的企业，如在价格，产量等方面。

B.生存者一般是指市场占有率介于5%-10%之间的企业，这些企业虽然不能对市场产生重大影响，但是它们是市场竞争的有效参与者。

C.挣扎者一般是局部细分市场填补者，这些企业的市场份额都非常低，通常小于5%。

即在有影响力的领先者之中，企业的数量绝不会超过3个。而在这3个企业之中，最有实力的竞争者的市场份额又不会超过最小者的4倍。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[【项目建议书】建筑企业集团PPP商业模式 - MBA智库文档](#)

结合长期战略定位，建筑集团可以通过联合外部资源，在房地产、房建施工、基础设施建设、装饰装潢等不同的业务环节找到切入点，构建不同的PPP项目合作模式。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式探索 - MBA智库文档](#)

商业模式创新不仅为企业提供了生存和发展的机会，改写了整个行业的竞争格局，甚至会影响整个行业的发展方向。商业模式是企业围绕客户价值最大化构造价值链的方式。

价值链管理目标是高效率、高品质、持续创新、快速客户响应。只有围绕客户价值最大化的商业模式，才能在竞争中真正形成价值竞争优势和持续赢利。

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[商业模式设计 - MBA智库文档](#)

定位设计工具-顾客价值曲线，考虑：
哪些被产业认定为理所当然的属性需要剔除？
哪些属性的含量应该被减少到产业标准以下？
哪些属性的含量应该被增加到产业标准以上？
哪些产业从未有过的属性需要创造？

< ▼ 点击标题查看文档 ▼ >

[11种颠覆的商业模式 - MBA智库文档](#)

如何改变供求之间的关系？如何让供在短期内小于求？如何获得更多的客户？这是多数企业家每一天不得不面对的问题。在竞争与思索中，诞生了一种全新的营销模式——免费模式。

免费模式，是在这种矛盾下应运而生的新型模式。免费模式在未来的几年中，将会不断的渗透到各个行业中，这不单单是加速了行业内部的洗牌速度，更是加速了行业之间的洗牌速度。

免费模式的核心是

“设计企业隐性的利润空间”，即延

长企业的利润

链条，通过设计免费的项目，最大限度的吸引客户，而在下一个阶段实现企业的盈利。免费模式根据性质与行业的不同，可以分为十一种模式。

完整专题，点击查看→[专题:不同行业的商业模式设计、企业案例和模板 - MBA智库文档](#)