附件：

课程内容

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程单元** | **重点内容** | **案例** | **实践** |
| 单元一 事业理论 我们的使命是什么？ | 事业理论 愿景、使命、战略、价值观 如何界定使命？ 关于使命陈述的原则 我的使命是什么？ 需要修改么？ | 阿里巴巴/百度 华为/布衣草人等 | 企业使命反思 我们的使命需要修改吗？ |
|
|
|
|
| 单元二 外部环境假设 我们的客户是谁？ | 我们的行业吸引力 首要客户与支持客户 我们的首要客户是谁？ 我们的支持客户是谁？ 客户的细分 营销与推销 | 淘宝/滴滴/美孚石油/美国女童子军 | 我们的首要客户与支持 客户是谁？ 是否在发生变化？ 其中蕴涵了哪些机会？ 客户的细分标准是什 么？ |
|
|
|
| 单元三 外部环境假设 客户的认知价值 是什么？ | 客户的认知价值 我们的客户认为什么是有价值的？什么是能够感知的到的价值？ | HP/B站/爱的五种语言/京东/滴滴 | 我们的首要客户与支持客户的认知价值是什么？ 我们的机遇和挑战有哪些？ |
|
|
|
| 单元四 核心能力假设 我们的结果是什么？ | 我们的优势与核心能力 核心竞争要素是什么？ 我们的愿景是什么？ 如何定义我们的绩效与成果？ | 美团/格桑花/维沙 | 我们的竞争优势 衡量指标 我们的愿景 我们的成果界定 |
|
|
|
| 单元五 我们的计划是什么？ | 有计划的放弃、聚集、冒险、创新、分析 我们的行动计划？ | 目标设定模板 | 我们做得好的、需要做得更多的、需要放弃的、需要尝试的是什么？ 我们的目标与关键成果 |
|