



未来属于有资本思维的传统产业，传统企业有产业基础，有产业资源，有实战经验，100年一遇的“**资本+互联网”**浪潮，给予了我们全新的机遇，但如何透过现象看到本质，穿过混沌抓住机遇？

**最难革新的是思维！**

**最难转变的是方向！**

**你没有做错任何事情！**

**只是时代，改变**

**新资本模式，革新思维模式、资本模式、互联网模式！**新资本模式平台推出“新资本模式班”课程体系，通过组织最新管理理论的学习，引进国际权威性的管理科学体系，打造“企业家转型升级与资本价值落地整体解决方案”平台，**汇聚拥有**300多家上市公司运作经验、上万家项目投资经验的数十位国内外投融资专家及落地团队，他们将用丰富的智力资源优势，以国际化视野、产业金融理念、实战型辅导，为企业提供资金、战略、管理、渠道、资本运营等方面的智力支持，携手企业实现完美转型升级！



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **主题一、资本+顶层设计到落地** | | | |
| **模**  **块**  **一** | **革新三大思维方式** | | * 了解工业思维的规范化、规模化、可控性、可测试性 * 注入八大层面互联网思维：用户思维、大数据思维、简约思维、极致思维、流量思维、跨界思维、社会化思维、平台思维 * 打造资本思维：价值最大化和资本路径规划 |
| **模**  **块**  **二** | **变革组织团队** | | * 人力资源管理系统革新：人力资源规划、植入胜任力模型、绩效考核系统 * IT系统管理重塑：决策管理BI、供应链管理ERP、客户管理CRM三大系统 * 财务管理：规范化、流程化 |
| **模**  **块**  **三** | **重塑商业模式** | | * 梳理新时期商业模式体系：平台模式+共享模型 * 塑造资本时代价值主张：为用户创造价值的系列产品和服务 * 整合商业模式运转重要四要素：实体资产、金融资产、知识资产、人力资源 * 打造企业持续开发与运维能力 * 打造有效提供价值并实现商业目标而形成合作的关系网络 * 塑造自助式、社群、共创造的客户关系 |
| **模**  **块**  **四** | **企业盈利模式与价值转型** | | * 高利润低价值企业转型：沉淀资本价值，贸易企业、代理企业、单一客户企业转型注入品牌或建立渠道 * 高资产低价值企业：生产能力的扩张转型市场渠道，转变制造商为运营商，专注主营业务持续增加现金流 * 高利润高价值企业：对接资本价值倍增 |
| **模**  **块**  **五** | **打造企业自动运营系统** | | * 自动运营系统四核心：蓄势、定势、趋势、造势 * 自组织之全员分配机制打造 * 建立绩效考核与全员分配系统 |
| **模**  **块**  **六** | **雄厚资本支持** | | * 天使投资 * VC风险投资 * PE私募股权投资 * PRO-IPO公司上市前购入公司原始股 * IPO公司上市 |
| **模**  **块**  **七** | **全面市值管理** | | * 企业价值创造：经济增加模型与附加经济价值，提升资本效率 * 优化管理资本效率增长率、主营业务收益率增长率、净资产收益率增长率 |
| **主题二、互联网+思维革新与企业升级** | | | |
| **模**  **块**  **八** | | **互联网之产品篇** | * 如何打造极致用户体验的产品 * 打造用户体验设计之：口味设计、视觉设计、出品设计、运营设计、整合设计 * 如何快速迭代革新产品与符合用户需求的解决方案 * 为何好的产品让营销成为多余？苹果产品路线图范例解析 * 产品性能属性的时代变迁解析 * 打造顾客认知管理：品牌即品类 * 如何通过产品建立与用户之间的情感关联 |
| **模**  **块**  **九** | | **互联网之新时代营销体系** | * 打造抢占心智的3I模型： * MI：核心价值、个性打造、主张创作 * BI：线上接触点（自媒体平台、客服体系、会员系统）线下接触点（包装、交付、售后） * VI：LOGO、拟人化形象构造、产品包装 * 新媒体落地五步法：清晰的USP、有创意的表达、意见领袖的力量、真金白银的精准传播、对接销售平台形成有效闭环 * 打造用户运营、产品运营、内容运营、推广运营体系 |
| **模**  **块**  **十** | | **互联网之社群篇** | * 如何重构社会关系以形成社群 * 打造圈层与社群实现路径解析：创客、极客、播客、粉丝、用户、客户 * 社群价值五要素解析：场景即产品、分享即渠道、跨群即传播、流行即流量、跨界即势能 * 打造用户生态链，建立用户忠诚度 * 如何持续与消费者发生“关系” * 口碑传播的奥秘解析 * 社会化营销九步曲：知道、记住、喜欢、分享、口碑、传播、品牌、流量、交易 |
| **主题三、文创+企业文化体系** | | | |
| **模**  **块**  **十**  **一** | | **打造构建企业常青基业的文化体系** | * 企业理念：塑造[企业信念](http://baike.baidu.com/view/4347236.htm)、激发企业活力、推动[企业](http://baike.baidu.com/view/38340.htm)生产经营的团体精神 * 企业愿景：愿景是战略与文化的交集，既是战略的指引，也是文化的导航。 * 企业精神：企业员工所具有的共同内心态度、思想境界和理想追求 * 企业责任：明确企业责任与服务理念，传递积极意义与价值 |
| **模**  **块**  **十**  **二** | | **文创+撬动资本重塑企业未来** | * 如何通过文化创意思维与传统实业跨界融合 * 提升企业文创能力，激发创造力，创造所需社会氛围与技术条件 * 打造自传播文化价值与品牌印象 * 高位布局思想，打造企业品牌精神领袖，塑造资本价值倍增 |



**汇聚了北京大学经济学资深专家、拥有300多家上市公司运作经验的数位顶尖投资机构投资人，拥有创业经历与实业经验的导师团，以最实战、落地的方式帮助传统企业找到风口，突破成长，对接资本，价值倍增！**

**董志勇**

北京大学经济学院党委书记；北京大学市场经济研究中心主任

**吴克忠**

优势资本董事长

**阎 焱**

软银亚洲投资基金首席合伙人、软银亚洲信息基础投资基金总裁，北京大学社会学系84级校友

**汪潮涌**

信中利国际控股公司创始人及总裁、伦敦证交所上市公司欧瑞投资公司董事长

**许成钢**

香港大学中国与世界发展研究所联席董事；欧洲经济政策研究中心研究员；香港大学亚洲国际金融法研究所董事会成员

**张华光**

同炬商模研究中心&同炬共创天使基金创始合伙人，资深投资人与资本运作专家，商业模式研究者

**郑玉芬**

约印医疗基金 CEO、管理合伙人中国私募市场（PE/VC领域）资深人士，在医疗健康领域拥有拥有多年行业经验

**赵 胜**

硅谷创客科技创始人、以色列洼地科技创始人

**史蒂芬·罗奇**

[摩根士丹利公司](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=62972057)[董事总经理](http://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=342867)兼首席经济师，华尔街最有影响力的经济学家之一



**1、系统课程：助力思维革新，统一顶层设计思想思路**

**2、私董会：深度挖掘、探索、对接、实现学员需求**

**3、资本顶层设计咨询辅导与项目孵化：深度对接、落地、嵌入式辅导实现企业**

**升级转型，规划资本路径与顶层设计，打造伴随式成长**

**4、投融资对接：整合平台对接，参与标杆企业投资，共创共赢共享**



**致力于实现企业资本价值的企业家**

**有融资需求的企业董事长、总经理、资本运营负责人**

**拟上市企业董事长、总经理、资本运营负责人**

**实业家转型投资家的企业家**

****

**【学习时间】学制半年，实战期一年，跟投期三年**

**【授课方式】系统课、私董会、咨询、投融资**

**【学习费用】100000元/人**

**报名咨询：联系人 ：陈老师、王老师 电话：010-59480917**

**新资本模式班报名表**

此表信息对外保密，请您完整、详细填写

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学员信息** | | | | | | |
| 姓 名 |  | | □女士  □男士 | 手 机 |  | |
| 职 务 |  | | | 身份证号 |  | |
| 企业/单位名称 | |  | | 邮 箱 |  | |
| 法定代表人 | |  | | 经营范围 | |  |
| 所属行业 | |  | | 成立时间 | |  |
| 注册资金 | |  | | 年营业额 | |  |
| 企业总资产  （人民币） | | □3000万以上 □5000万-1亿 □1-5亿 □5-10亿 | | | | |
| □10-50亿 □50-100亿 □100亿以上 | | | | |
| 公司/单位性质 | | □国有 □集体 □民营/私营企业 □外商独资企业 □其它 | | | | |
| 公司地址 | |  | | | | |
| **其它信息** | | | | | | |
| 为确保课程内容能高度契合您的学习需求，帮助课程达到因材施教的授课效果，请您如实回答以下问题，由于关系到您的切身学习成果，请务必如实回答，我方会对资料严格保密： | | | | | | |
| 1、您最希望在课程里学到什么？ | | | | | | |
|  | | | | | | |
| 2、您在企业经营中需要解决的问题都有哪些？ | | | | | | |
|  | | | | | | |
| 3、其他问题？ | | | | | | |
|  | | | | | | |
| 报名流程：  1、详细填写后请回传电子邮箱；  2、教学中心审核通过后并发放录取通知书；  3、收到录取通知书后缴纳学费； | | | | | | |

**注：参会时请携带您的身份证和此申请表到现场予以确认 ！**