

★ 主讲嘉宾：李振勇



★ 李振勇

中国赢利模式研究第一人
资深投资担保专家、管理专家、实战派营销广告专家
擅长资本运作、赢利模式设计、企业管理、市场营销广告策划
2007年最畅销书之一《商业模式》作者

曾任：
中意集团外贸主管经济师和分公司经理
乐百乐大区经理
天乐营销顾问公司总经理
中科智集团投资银行总部总经理、经营总监、投资总监、副总裁兼上海担保公司总经理
GNCC公司（美国上市公司）总经理
华仁达集团总裁、CEO

现任：
广东高新技术企业家协会顾问
北京华盛时代智业有限公司（李光斗品牌营销机构）总策划
北京聚智共达管理咨询有限公司首席咨询师



主讲嘉宾观点：

- ★ 赢利模式的竞争是企业最高形态的竞争。
- ★ 在经营企业过程中，赢利模式比高技术更重要，因为前者是企业立足的先决条件。
- ★ 成功的企业必定有其成功的赢利模式，赢利模式是其秘而不宣、导致成功的关键因素！
- ★ 成功的赢利模式有三个条件：一是要能提供独特价值，二是要难以模仿，三是要脚踏实地、切合实际。
- ★ 判断一个企业的赢利模式是否成功，标准只有一个，即：赢利，持续地赢利。
- ★ 在企业经营的每一个环节上的创新都有可能变成一种成功的赢利模式。
- ★ 企业一时赢利不难，难的是持续赢利。
- ★ 企业赢利模式的设计是围绕着使企业形成独特的核心竞争能力来展开。
- ★ 赢利模式越隐蔽，越有出人意料的好效果。
- ★ 融资模式的创新可以带来赢利模式的变化，并使企业走向成功。
- ★ 创造需求成就了新行业的赢利模式。
- ★ 谁能与所属产业链产生高效率的协同，谁能创新协同模式，谁能与整个产业链形成共生共赢的关系，谁就拥有了发展的先机。
- ★ 四流企业卖产品（服务），三流企业卖品牌，二流企业卖标准，一流企业卖思想。

总裁：

赢利模式是企业竞争的最高形式。没有人不知道麦当劳是做快餐的，但是麦当劳的总裁克罗克却说他是做房地产的。原来麦当劳采取的是以快餐吆喝，以地产赚钱的赢利模式。正是这个隐秘的赢利模式为麦当劳带来滚滚的财源。

沃尔玛如何将传统的零售业做到全世界？苏宁、国美真正的赢利来自哪里？汇源果汁白手起家靠什么成为国内最大的果汁生产厂家？在当今微利的残酷竞争年代，一个企业如果没有独特的赢利模式注定要被淘汰出局。要想使企业有生存空间并能持续地赢利，必须依靠系统的安排、整体的力量，即赢利模式的设计。赢利模式的竞争是超出产品竞争、技术竞争的更高形态的竞争，是企业竞争制胜的关键。

鉴于此，为帮助浙江企业总裁及其他高层管理人员认识赢利模式、设计赢利模式、创新赢利模式，纳税人论坛定于2008年4月24日在杭州红楼大酒店举办企业赢利模式与财务决策总裁论坛。敬请参加。

纳税人论坛

北京税收与市场调查研究中心

《纳税》杂志社

二〇〇八年三月十一日



特别邀请函

为经营者开启商智

为企业家指点迷津

与企业 赢利模式 决策论坛

企业赢利模式与财务决策总裁论坛

主 办：纳税人论坛组委会

承 办：北京税收与市场调查研究中心

《纳税》杂志社

北京大成方略纳税人俱乐部

会议时间：2008年4月24日（星期四）

上午9:00~12:00，下午13:30~16:30

会议地址：杭州红楼大酒店（杭州西湖大道2号，杭州城站火车站旁）

参会对象：董事长、总裁、财务副总裁、财务总监。

费 用：会议费1000元/人。餐费及资

料费100元/人。前100名免会议费。纳税人俱乐部会员单位凭邀请函及会员卡准报1人参会。

报名电话：(0571) 88917880 88918006

传 真：(0571) 88917953 88917952

账 户：北京大成方略纳税人俱乐部有限公司杭州分公司

开 户 行：中国银行杭州市高新技术开发区支行

账 号：8001 2992 5308 093001



纳税人论坛简介

宗 旨：了解纳税人需求，搭建税企沟通的桥梁，竭诚为企业纳税提供服务。

理 事 长：程法光 全国人大财经委员会委员、国家税务总局原副局长

副理事长：陆百甫 全国人大财经委员会委员、国务院发展研究中心原副主任

李永贵 中国注册税务师协会会长、国家税务总局原总经济师

曾国祥 国家经济体制改革委员会原司长、国家税务总局税收科学研究所原所长

秘 书 长：曾国祥（兼）



讲授大纲

一、成功赢利模式案例

1. 麦当劳的赢利模式
2. 顺驰和万科的模式
3. 大型家电超市集团的模式
4. 戴尔的赢利模式
5. “商业地产+金融投资+经营管理”
6. “好邦客”赢利业模式

二、成功赢利模式的七个关键因素

1. 客户价值最大化
2. 整合
3. 高效率
4. 系统
5. 持续赢利
6. 核心竞争力
7. 整体解决

三、赢利模式的价值实现路径

1. 生产模式：怎么做
2. 管理模式：如何提高运作效率
3. 营销模式：如何卖
4. 扩张模式：怎么做大做强
5. 融资模式：如何获得资本

四、赢利模式的八大核心原则

1. 资源整合原则
2. 持续赢利原则
3. 融资有效性原则
4. 创新原则
5. 组织管理高效率原则
6. 客户价值最大化原则
7. 风险控制原则
8. 合理避税原则

五、赢利模式的竞争战略

1. 发现市场空隙
 - 自然生存空间
 - 空白生存空间
 - 协作生存空间
 - 专利生存空间
 - 潜存生存空间

2. 占领市场空隙
3. 扩大市场空隙
4. 独占市场空隙

六、赢利模式的转型及改造路径

1. 全球企业管理发展轨迹
2. 重新定义顾客，提供特别的产品和服务
3. 改变提供产品/服务的路径
4. 改变收入模式
5. 改变顾客的支持体系
6. 发展独特的价值网络

七、赢利模式的发展趋势

1. 跨行业融合的趋势
2. 传统产业于互联网结合的趋势
3. 行业娱乐化的趋势
4. 各种金融及衍生工具综合运用的趋势
5. 从产业链的低盈利区向高盈利区转移的趋势
6. 产消合一及长尾理论广泛运用的趋势
7. 第三方买单模式
8. 成熟模式不断扩展、复制、放大的趋势

八、赢利模式的扩张策略

1. 委托管理方式
2. 连锁方式
3. 收购兼并方式
4. 战略联盟

企业赢利模式与财务决策总裁论坛参会报名表

单位名称				(盖章)
通讯地址				邮政编码
姓 名	性 别			民 族
联系 电 话				职 务
E-mail				手 机

备 注

- 说明：1. 参会对象：董事长、总裁、财务副总裁、财务总监。
2. 会议费1000元/人，餐费资料费100元/人。
3. 由于会场容量有限，每个企业限1人参会。
4. 承办单位收到报名表进行确认后，发给门票。参会者凭邀请函、门票入场。
5. 为便于相互交流，请多带名片。
6. 汇款单位：北京大成方略纳税人俱乐部有限公司
杭州分公司
开 户 行：中国银行杭州市高新技术开发区支行
账 号：8001 2992 5308 093001
7. 联系电话：0571-88917880 88918006
传 真：0571-88917953 88917952

