**课 堂 设 计**

| **主要内容题目** | **拟用时间** | **表达方式** | **备注** |
| --- | --- | --- | --- |
| 提前发布教学资源（学生自主学习） |  | 学习通 |  |
| 第三篇 创业实践 | 90分钟 | 讲授，CAI |  |
| 导课 | 3分钟 | 互动 |  |
| 第三节 商业模式画布 |  |  |  |
| （一）商业模式 | 10分钟 | 讲授，CAI |  |
| ※（二）商业模式画布 | 15分钟 | 讲授，CAI，讨论 |  |
| △（三）商业模式画布应用 | 5分钟 | 讲授，CAI |  |
| （四）案例教学  （优护达家庭养老护理） | 55分钟 | 讲授，CAI，提问 | ※重点  Δ难点 |
| 小结 | 2分钟 | 讲授，CAI |  |
| 合计 | 90分钟 |  |  |

课 时 计 划

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 教学内容 | | 第三篇 创业实践 | | | |
| 教材名称  （版次） | | 医学生创新创业教程 （第一版） | 主 编 | | 于美军、康静 |
| 教材性质 | |  |
| 出版时间 | | 2018年2月 |
| 授课时间 | | 2022年3月7日15时20分—9时35分，计2学时 | | | |
| 授课对象 | |  | 授课地点 | |  |
| 教学大纲要求 | 掌握 | 商业模式画布应用。 | | | |
| 了解 | 商业模式概念，商业模式画布概念。 | | | |
| 教材分析 | 重点 | 商业模式画布定义，商业模式画布使用，客户细分。 | | | |
| 难点 | 商业模式画布应用。 | | | |
| 教学方法 | | 启发式教学 | | | |
| 教学手段 | | 老龄化社会引发问题导课（引导学生关注社会问题）🡪启发式教学（引发主动思考）🡪案例教学：商业模式画布实例演示（知识与实践相结合，帮助学生掌握使用方法）🡪讨论总结（强化学生对知识的理解）🡪教学检测（加深印象）。 | | | |
| 教书育人 | | 思想教育，通过养老痛点，引导学生，真正的风口一定是解决社会实际问题，只有深入实践才能发现问题。 | | | |
| 知识扩展 | | 客户与用户的区别，用户使用你产品的人，客户购买你产品的人； | | | |
| 自学内容 | | 企业经营需要那些核心资源。 | | | |
| 参考资料 | | 《医学生创新创业教程》人民卫生出版社.第1版.主编：杜勇,2020.05. | | | |
| 教 学 进 程 | | | | 注明导课、教学目标、重点、难点、知识扩展及时间分配；提问、互动、讨论，、知识拓展、教育书育人、教学效果检测等应标注具体内容。 | |
| **导课：**通过一般创业过程中的创办企业环节，在团队内部需要统一认识提供什么？为谁提供？是否能实现盈利？等基本问题，从而引出商业模式，进而引入商业模式画布。  第三节 商业模式画布  （一）商业模式  商业模式为实现客户价值最大化，把能使企业运行的内外各要素整合起来，形成一个完整的高效率的具有独特核心竞争力的运行系统，并通过最优实现形式满足客户需求、实现客户价值，同时使系统达成持续赢利目标的整体解决方案。  简单说商业模式就是公司通过什么方式赚钱。  ※（二）商业模式画布  **定义：**一种用来描述商业模式、可视化商业模式、评估商业模式以及改变商业模式的通用语言。  **用途：**能够帮助创业者催生创意、降低猜测、确保他们找对了目标用户、理顺流程、合理解决问题的工具。  概念较为抽象结合后面的内容，最后点题。 | | | |  | |
| 教 学 进 程 | | | | 注明导课、教学目标、重点、难点、知识扩展及时间分配；提问、互动、讨论，、知识拓展、教育书育人、教学效果检测等应标注具体内容。 | |
| △（三）商业模式画布应用  四个问题  （四）案例教学（优护达家庭养老护理）  **案例导入**  市场痛点：65岁以上人口占人口比例超过7%即认为进入老龄化社会。截至2018年年底，中国60岁及以上的老年人2.49亿，占比17.9%。65岁及以上的老年人1.66亿，占比11.9%。其中患有慢性病的老年人1.5亿，占老年人总数的65%。失能、半失能老年人4400万。谁来照顾这4400万失能、半失能老年人，已成为全社会的痛点。 | | | | 难点，通过商业模式的四个基本问题，投射到九宫格结构，讲解加深理解。  思想教育，通过养老痛点，引导学生，真正的风口一定是解决社会实际问题，只有深入实践才能发现问题。 | |
| 教 学 进 程 | | | | 注明导课、教学目标、重点、难点、知识扩展及时间分配；提问、互动、讨论，、知识拓展、教育书育人、教学效果检测等应标注具体内容。 | |
| 项目引入：优护达家庭养老护理。  项目介绍：业务构成，商业模式，养老政策介绍。  1、客户细分CS（customer segment）  用来描述一个企业想要接触的和服务的不同人群和组织。  客户与用户的区别，用户使用你产品的人，客户购买你产品的人；  ※2、客户细分  在现有项目基础上，去发现和锁定目标客户群，了解客户需求，从而深化和满足需求。  思考：云护士项目的最重要的客户是谁？  随堂测验：高档写字楼电梯广告和社区药店宣传画那个更适合做优护达做广告？  3、渠道通路（Channels）  企业如何沟通，接触其客户细分而传递其价值主张  4、客户关系CR（Customer Relationships）  企业与特定客户细分群体建立的关系。  5、收入来源（Revenue Stream）  企业从每个客户群体中获取的现金收入（扣除成本之后）  6、核心资源（Key Resources）  让企业有效运转所必须的最重要因素。  7、关键业务（Key Activities）  企业为了确保其商业模式可行，必须做的最重要事情。  8、重要合作(Key Partnerships )  企业让商业模式有效运作所需要的供应商和合作伙伴网络。  9、成本结构(Cost Structure)  描绘运营一个商业模式所引发的所有成本，在确定关键资源，关键业务，重要合作后可以计算得到。  课程小结 | | | |  | |
| 课堂小结： | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| 课后学习资源 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 主任批语：  教研室主任签字  年 月 日 | | 教务部检查签字：  年 月 日 |
| 课  后  教  学  总  结 | 自我总结本次课优点及不足，学生反映、督导及同行评价及改进意见 | |