




淺談商業模式

商業模式 & 商業模式圖



什麼樣的公司能夠穩定 獲利呢？

擁有良好的「商業模式」



商業模式是什麼？

商業模式

BIZ

為實現客戶價值最大化，把能使企業運行的內外各要素整合起來，形成一個完整、高效率、具有獨特核心競爭力的運行系統，並通過最優實現形式滿足客戶需求、實現客戶價值，同時使系統達成持續營利目標的整體解決方案

能撐起企業運營的穩定模式

商業模式圖

將商業模式細分成九大要素

BIZ

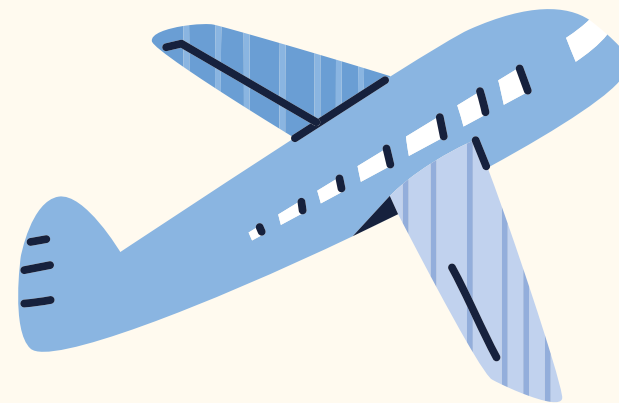




需求導向



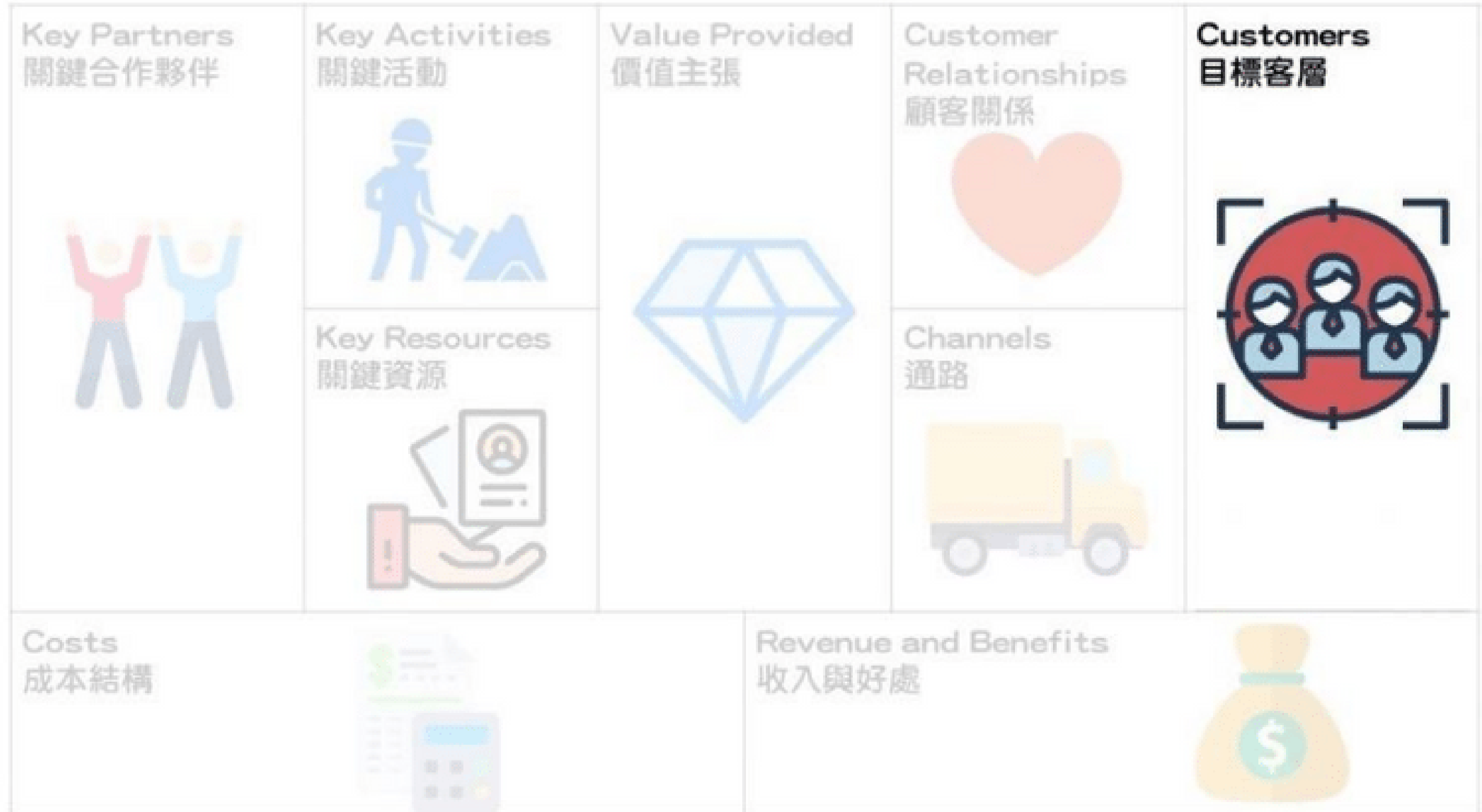
**企業服務的客群
是誰？**



**如何傳遞價值
(商品、服務)給予
客群？**



**該如何與客群建
立關係？**



企業欲服務的目標

由基本、客觀的角度切入

**更進一步討論目標
群體**

目標客群

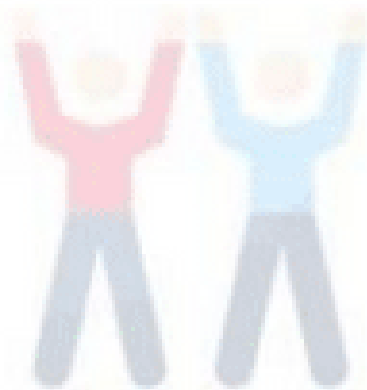



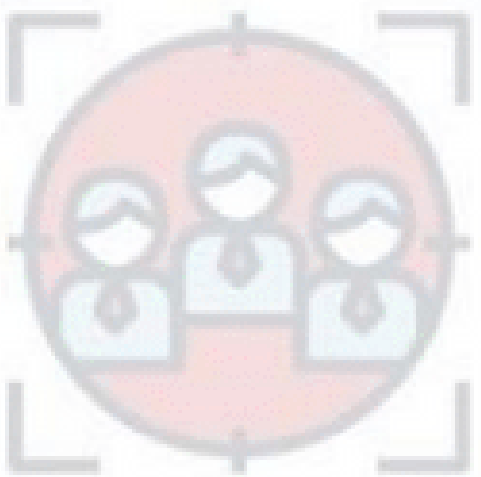

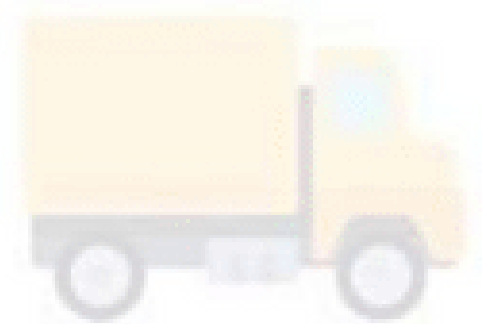
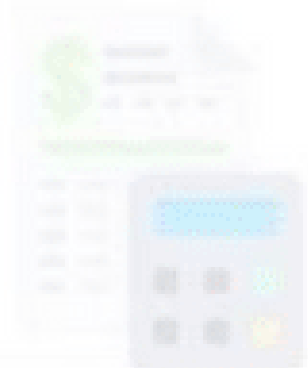

CUSTOMER SEGMENT (CS)

**想著什麼人，有什麼條件，
在什麼時候，會有什麼需求。**



價值導向

企業或組織會使用各種形式，來**解決**
更多客戶問題、提供產品與服務，也
能獲取相對應或更多的報酬。

<div>Key Partners 關鍵合作夥伴</div> <div></div>	<div>Key Activities 關鍵活動</div> <div></div>	<div>Value Provided 價值主張</div> <div></div>	<div>Customer Relationships 顧客關係</div> <div></div>	<div>Customers 目標客層</div> <div></div>
<div>Key Resources 關鍵資源</div> <div></div>			<div>Channels 通路</div> <div></div>	
<div>Costs 成本結構</div> <div></div>			<div>Revenue and Benefits 收入與好處</div> <div></div>	

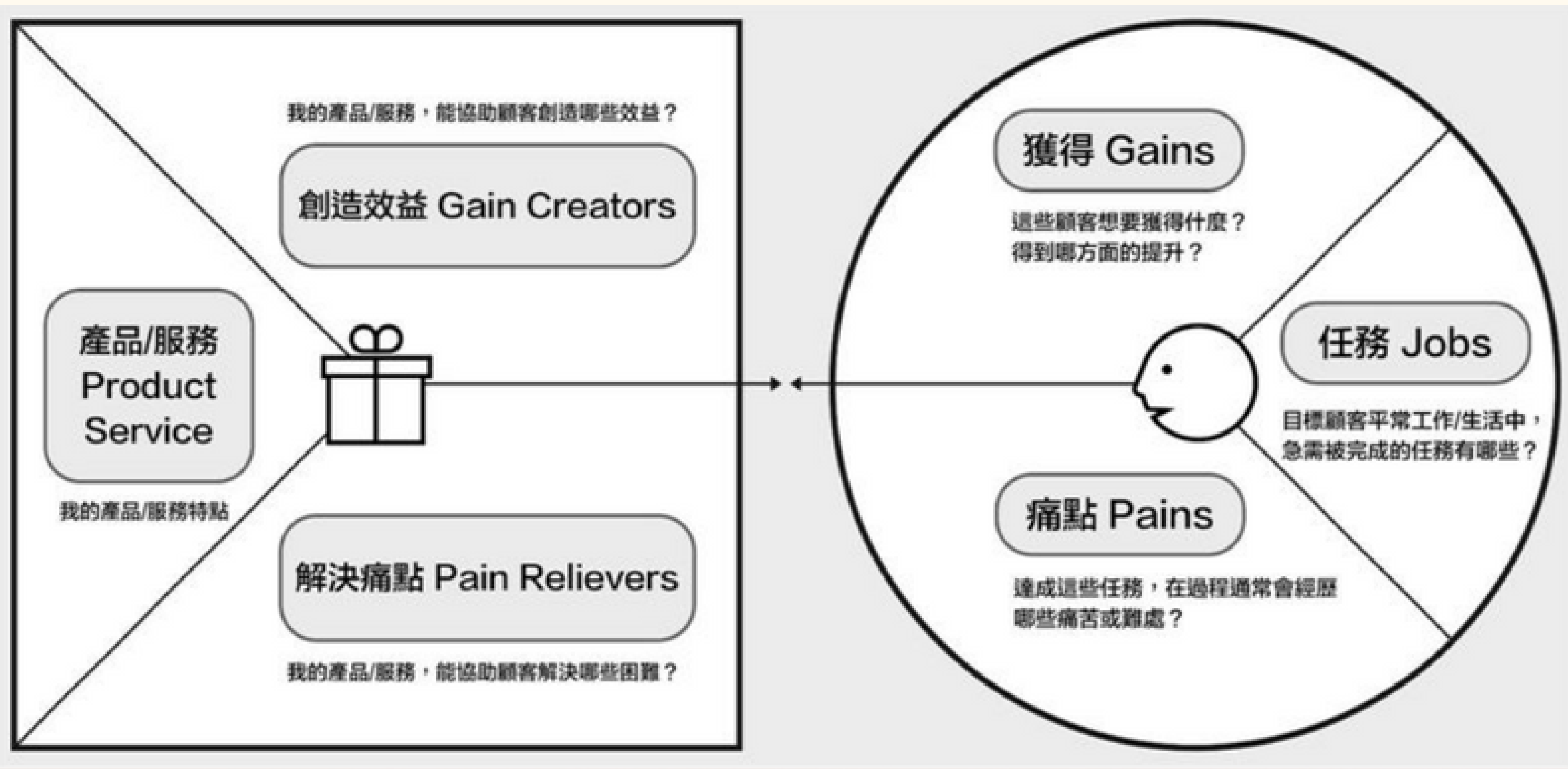
完成顧客任務

消除顧客的痛點

放大顧客效益

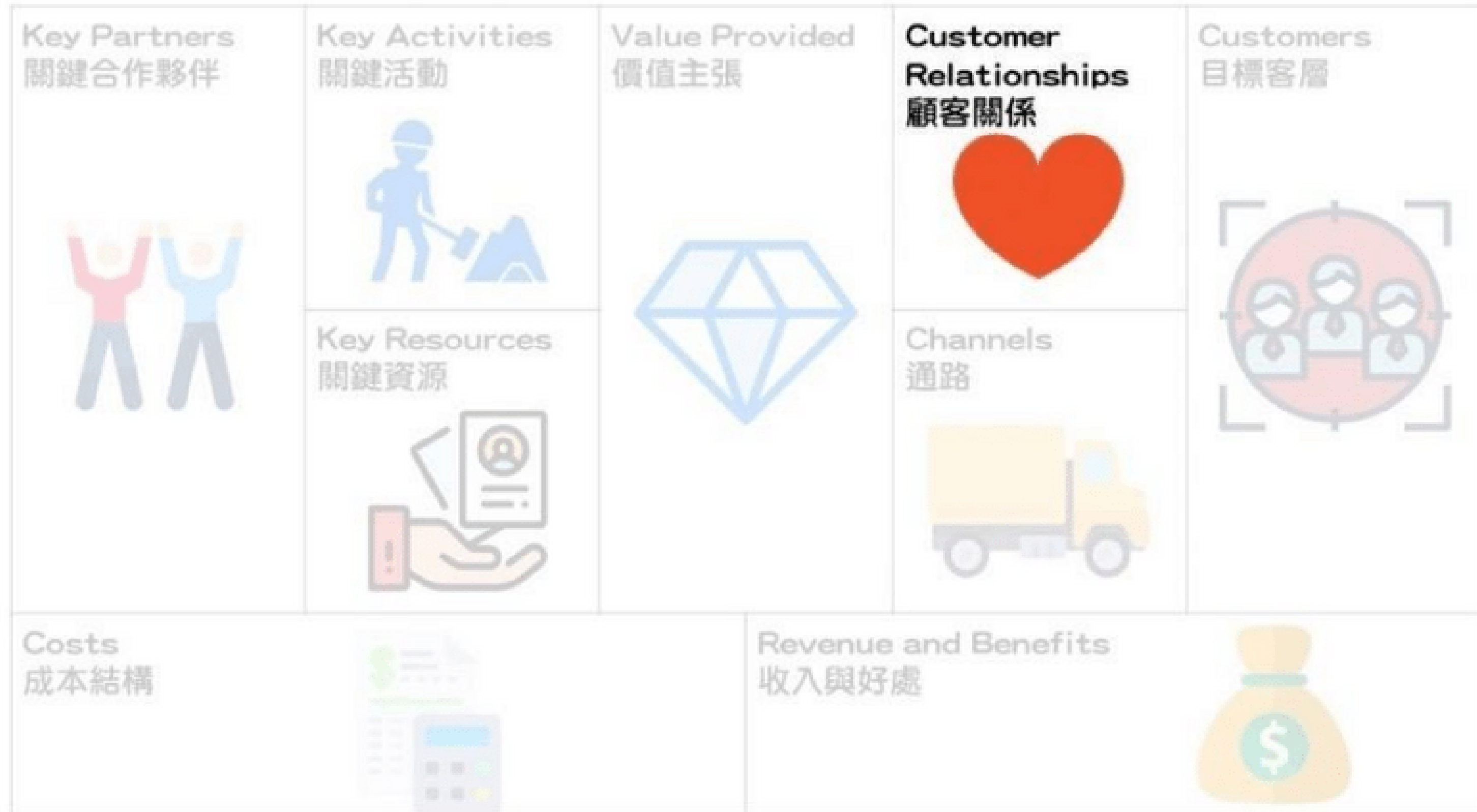
價值主張

VALUE PROPOSITION (VP)



EXAMPLE

- 01 提供客製化產品與服務
產品與服務
- 02 提高技術讓產品或服務可以更優化
- 03 清除閒置成本，把產品或服務的效率持續升級



顧客關係

Customer Relationships, CR

與目標客層所建立並維繫的利益關係

**01 建立透明、方便、即時的客服諮詢，
讓客戶一有問題可以馬上反應詢問**

02 會員制度、VIP制度

03 個人協助、專屬個人協助



<div>Key Partners 關鍵合作夥伴</div> <div></div>	<div>Key Activities 關鍵活動</div> <div></div>	<div>Value Provided 價值主張</div> <div></div>	<div>Customer Relationships 顧客關係</div> <div></div>	<div>Customers 目標客層</div> <div></div>
	<div>Key Resources 關鍵資源</div> <div></div>		<div>Channels 通路</div> <div></div>	
<div>Costs 成本結構</div> <div></div>			<div>Revenue and Benefits 收入與好處</div> <div></div>	

與目標客群溝通、接觸，以傳達價值主張的管道

BIZ

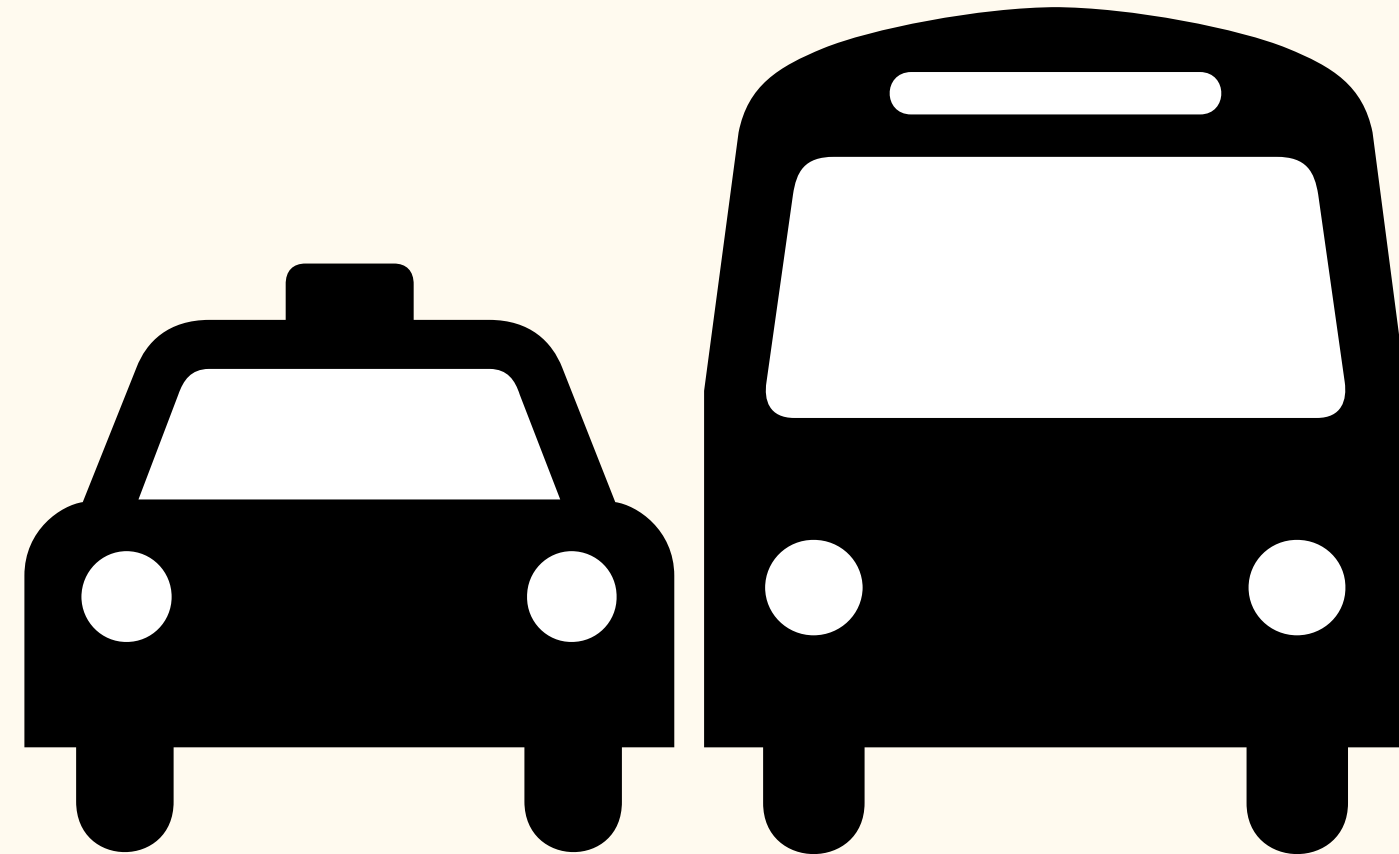
01 認知

02 評估

03 購買

04 傳遞

05 售後



通路

CHANNELS

BIZ

直接：線上、線下

**間接：零售店、批
發商**

通路

CHANNELS



財務導向

價值要如何獲利

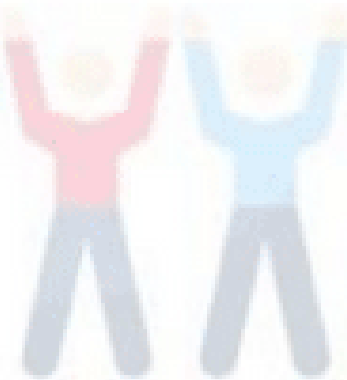
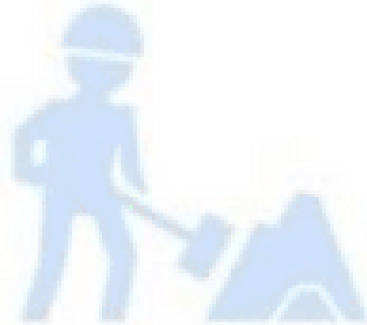


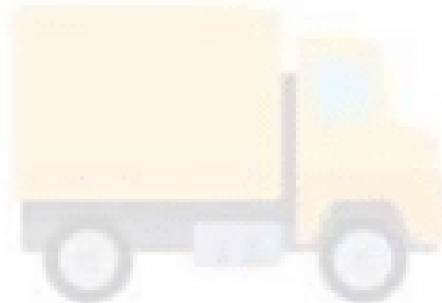

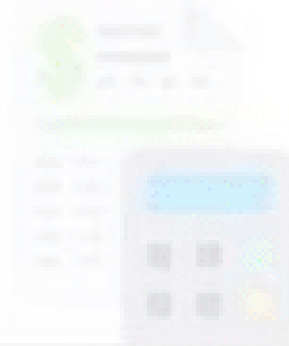

BIZ



主要的收入是甚麼？



商業運作中有那些
成本消耗？

<p>Key Partners 關鍵合作夥伴</p> 	<p>Key Activities 關鍵活動</p>  <p>Key Resources 關鍵資源</p> 	<p>Value Provided 價值主張</p> 	<p>Customer Relationships 顧客關係</p>  <p>Channels 通路</p> 	<p>Customers 目標客層</p> 
<p>Costs 成本結構</p> 			<p>Revenue and Benefits 收入與好處</p> 	

資產銷售

會員費

租賃費

收入與好處

REVENUE AND BENEFITS (R\$)

尚未扣除成本

使用費

廣告

授權費

收入與好處

REVENUE AND BENEFITS (R\$)



供給導向



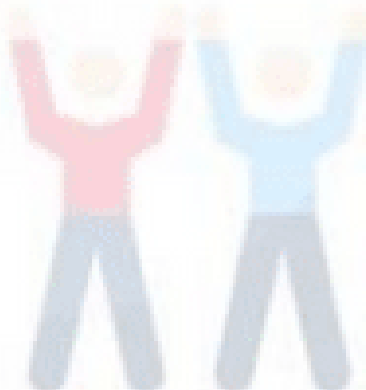

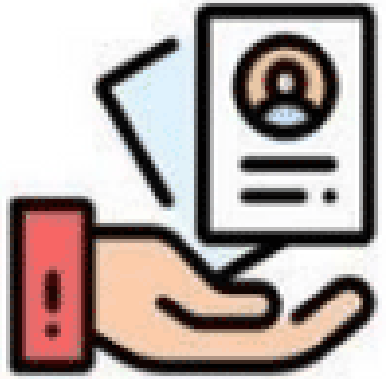

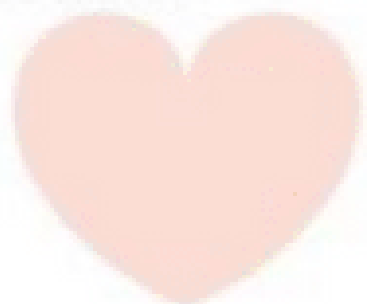

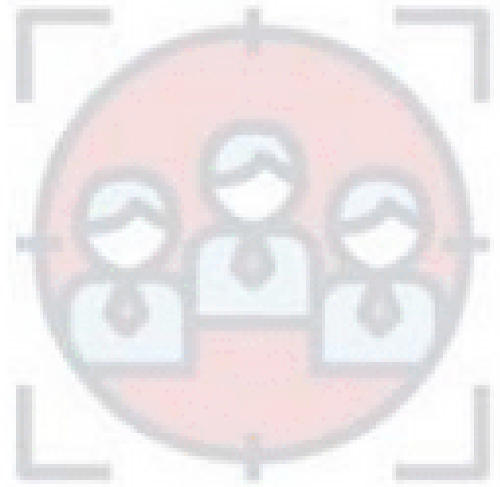
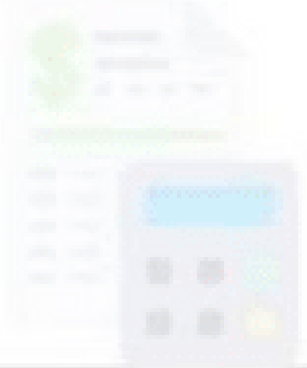

企業有哪些可以
用運的資源？



企業有哪些可以
執行的活動？



有哪些可以合作的
夥伴？

<p>Key Partners 關鍵合作夥伴</p> 	<p>Key Activities 關鍵活動</p>  <p>Key Resources 關鍵資源</p> 	<p>Value Provided 價值主張</p> 	<p>Customer Relationships 顧客關係</p>  <p>Channels 通路</p> 	<p>Customers 目標客層</p> 
<p>Costs 成本結構</p> 			<p>Revenue and Benefits 收入與好處</p> 	



關鍵資源

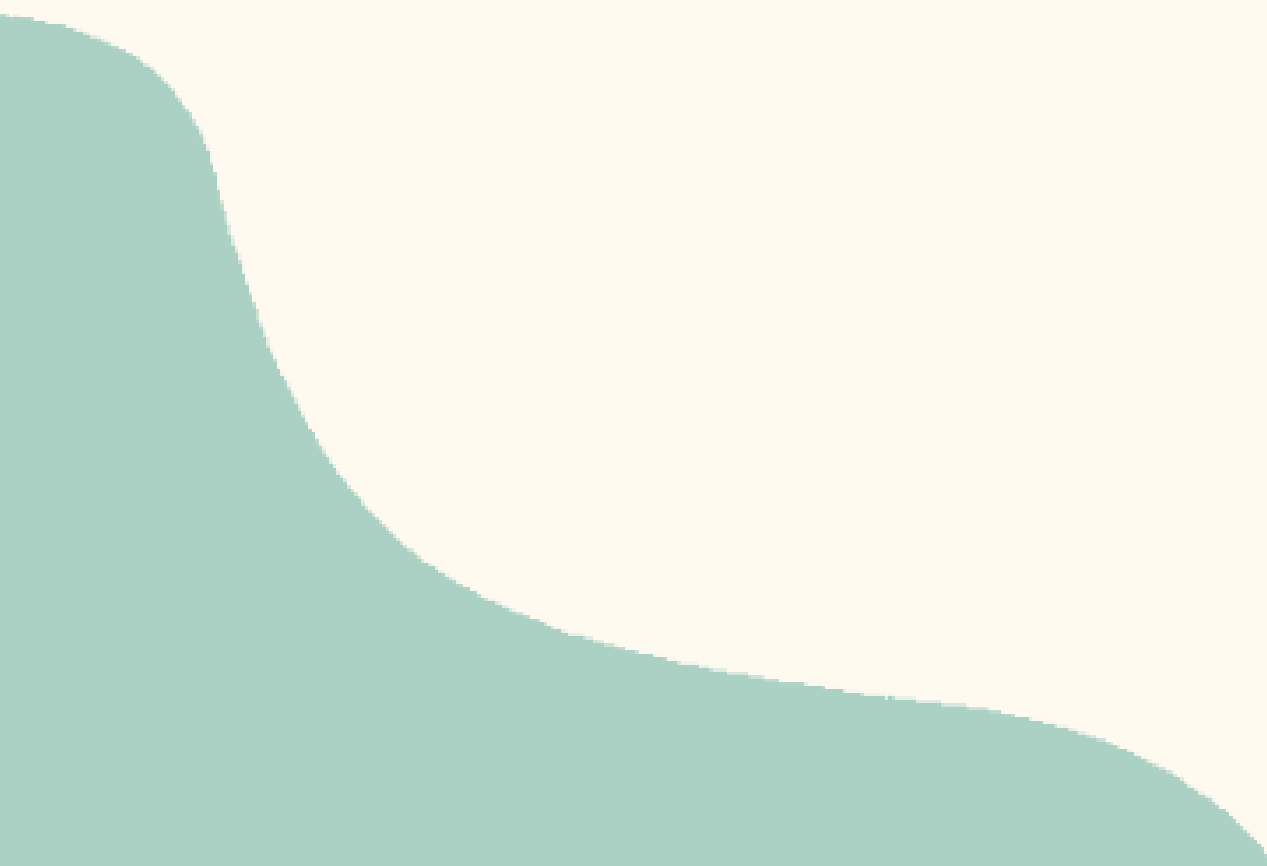
KEY RESOURCES (KR)

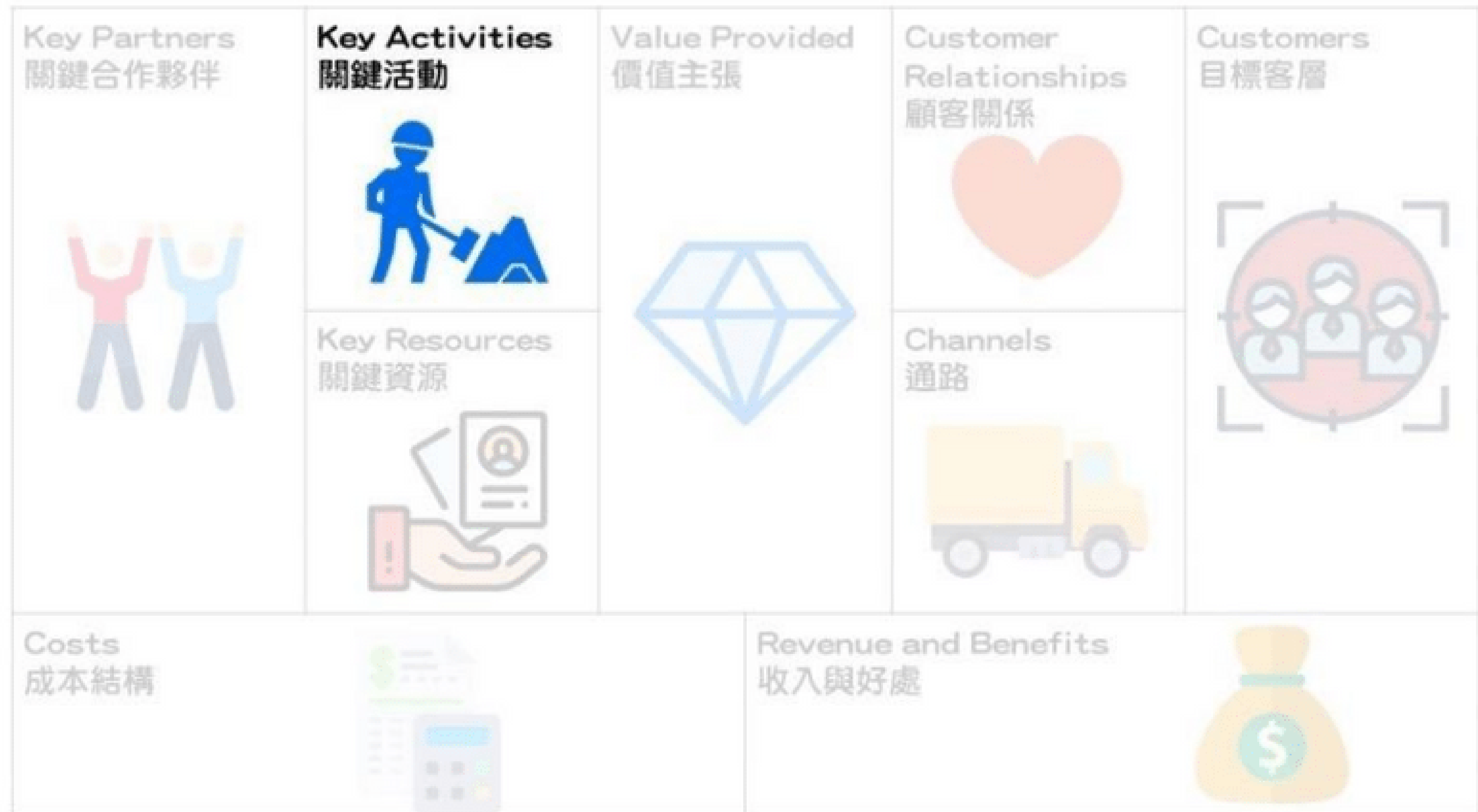
01 實體資源

02 人力資源

03 智慧資源

04 財務資源





BIZ

生產


行銷

解決問題

關鍵活動

KEY ACTIVITIES (KA)

為了滿足客戶需求，
讓資源運轉

<p>Key Partners 關鍵合作夥伴</p> 	<p>Key Activities 關鍵活動</p> 	<p>Value Provided 價值主張</p> 	<p>Customer Relationships 顧客關係</p> 	<p>Customers 目標客層</p> 
	<p>Key Resources 關鍵資源</p> 		<p>Channels 通路</p> 	
<p>Costs 成本結構</p> 	<p>Revenue and Benefits 收入與好處</p> 			

上游夥伴關係

競合策略

非競爭者之間的策略聯盟

關鍵合作夥伴

KEY PARTNERSHIPS (KP)

**讓商業模式能運作所需的
供應商及合作夥伴**

競合策略？

美國航空和達美航空需要互相競爭機場的登機門和跑道的起降，但面對波音公司卻成為互補者（若兩家公司聯合請波音設計新機型，價格會比個別找波音設計要便宜許多）

<div>Key Partners 關鍵合作夥伴</div> <div></div>	<div>Key Activities 關鍵活動</div> <div></div>	<div>Value Provided 價值主張</div> <div></div>	<div>Customer Relationships 顧客關係</div> <div></div>	<div>Customers 目標客層</div> <div></div>
	<div>Key Resources 關鍵資源</div> <div></div>		<div>Channels 通路</div> <div></div>	
<div>Costs 成本結構</div> <div></div>			<div>Revenue and Benefits 收入與好處</div> <div></div>	

固定成本

變動成本



成本結構

COST STRUCTURE (C\$)

運作商業模式會發
生的所有成本

揭曉答案囉！





Thank you!