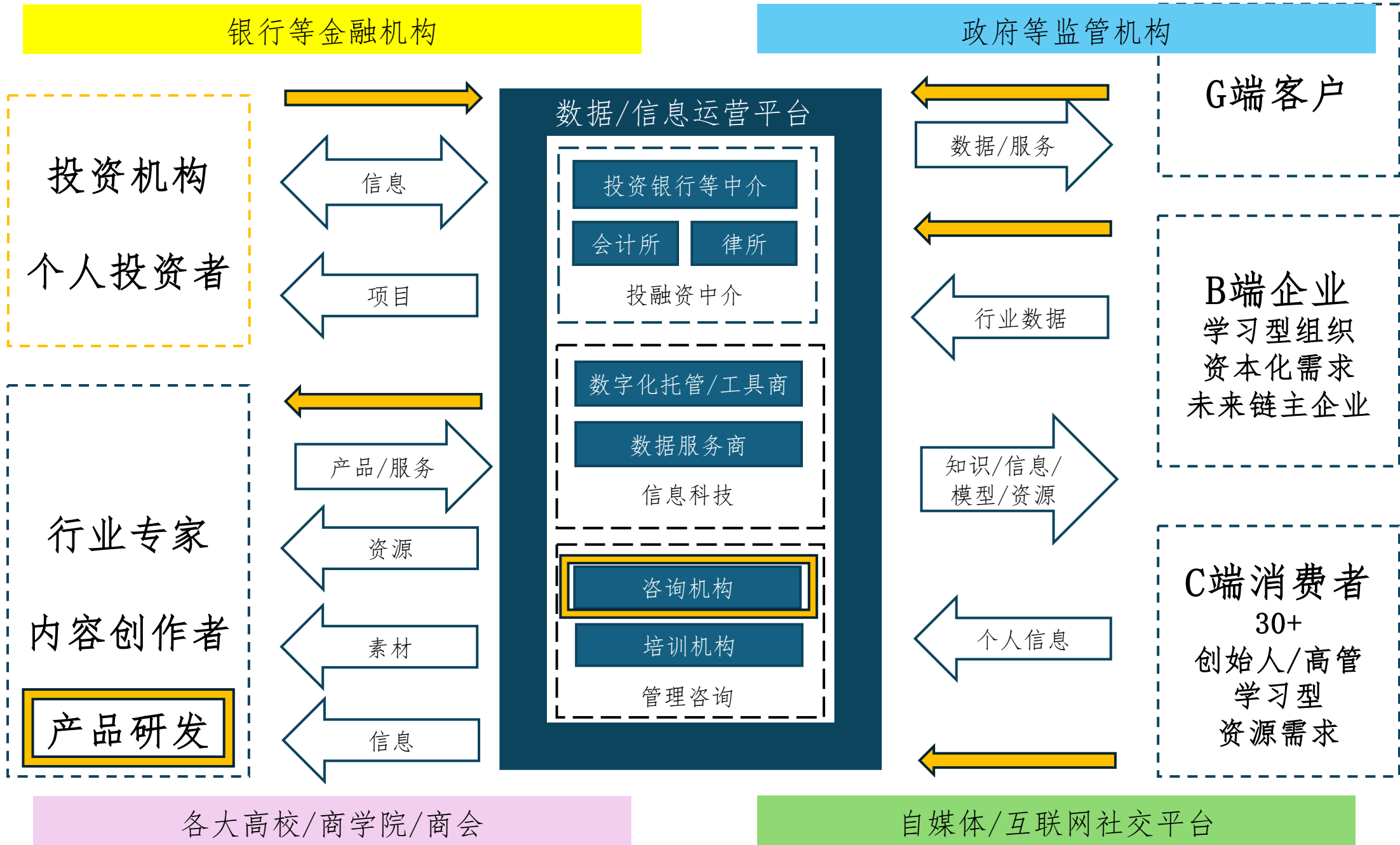


数据、信息、产业生态图

工具化
知识产权
数据库



知识/信息运营平台

投资银行等中介

会计所

律所

投融资中介

数字化托管/工具商

数据服务商

信息科技

咨询机构

培训机构

管理咨询

管理咨询角色拆分

战略及业务模式咨询

人力资源咨询

研发创新咨询

价值创造-资本价值提升

信息技术咨询

运营咨询

财务咨询

风险咨询

法律咨询

价值创造-降本提效（合规）

市场研究

消费者行为分析

并购咨询

ESG咨询

价值创造-行业洞察，决策支持

技术供应商

数据供应商

行业专家

资深从业者

高校/培训机构

监管机构

项目经理

顾问

分析师

咨询机构

投资银行等
中介

会计
所

律所

投融资中介

B端企业
拿到结果

产业环节	信息运营平台	管理咨询		投融资中介	信息科技	
		咨询机构	培训机构	投融资服务	数字化托管商	数据服务商
价值创造	信息/数据驱动	价值提升 (战略、专业)	价值提升 (技能、模型)	资本对接	效率提升	决策支持
市场集中度	中（垂直领域高）	低	低	低	高	中
行业头部收入规模	18.27亿元（知乎） 付费会员业务 占总营收43.48%	336.1亿美元（埃哲森）	6.72亿元（行动教育）	62亿美元（高盛） 2013年以来最低	661.3亿元（华为） 估算ICT服务收入 305亿美元（埃哲森）	7043万元（清科创业-一级市场） 15.29亿元（同花顺-二级市场）
行业头部毛利规模	毛利率54.7%	毛利率30.16%	毛利率78.26%	—	未披露 超过30%	50%（清科创业-一级市场） 86%（同花顺-二级市场）
100元利益划分	8	4	12	54	12	9
进入壁垒	中	低	低	低	高	中

产业环节	信息运营平台	管理咨询		投融资中介	信息科技	
		咨询机构	培训机构	投融资服务	数字化托管商	数据服务商
价值创造	信息/数据驱动	价值提升 (战略、专业)	价值提升 (技能、模型)	资本对接	效率提升	决策支持
核心标准 (关键指标)	用户数 用户活跃度	服务客户数 项目成功率	客户复购率	融资总额 投资回报率	质价比 客户满意度	数据准确性 用户数
能力画像 (关键动作)	内容策略优化能力 目标客群定位能力 (需建立)	获客渠道 标准化销售运营体系 (待加强)	师资资源组织体系 资源整合能力 (待加强)	资方数量和质量 (需建立)	技术运维稳定性 (需建立)	数据源数量和质量 (需建立)
	数据库建立 (需建立)	标准化交付运营体系 (解决问题) (待加强)	标准化交付运营体系 (名师矩阵成本) (需建立)	项目来源渠道 (待加强)	问题响应能力 (需建立)	建模能力 (待加强)

产业环节	管理咨询（总）			业务细分				
				战略咨询	运营咨询	财务咨询	人力资源咨询	数字化咨询
价值创造	资本价值提升	效率提升	行研深度 专业经验赋能	市场洞察	成本节约 人效提升	财务分析 风险管理	人才管理 组织发展	数据驱动的决策制定和业务增长
核心标准 （关键指标）	服务客户数 项目成功率	服务客户数 复购率	行业影响力	项目成功率 客户满意度	成本节约率 流程效率指标 合法合规性	投资回报率 风险控制能力	人效 人才留存率 招聘效率	续费率 净推荐值
能力画像 （关键动作）	战略规划能力 资源整合能力 （中）	项目可执行能力 （中）	专业知识体系/ 模型构建能力 （中）	品牌建设与营销能力 （弱）	判断和实施流程改进能力 （中）	财务健康评估能力 （中）	组织企业文化建设能力 （绩效、员工成长） （中）	数据管理和分析能力 （中）
	定制化服务能力 （弱）	综合性解决方案制定能力 （弱）	数据处理能力 行业理解深度 （弱）	市场洞察力 （弱）	项目管理与资源配置能力 （弱）	经营分析与财务结构调整能力 （中）	人才池构建能力 （弱）	需求匹配能力 （弱）

附件： 培训定期课程VS链投1V1订阅式服务VS咨询订阅式服务

维度	培训机构定期课程	链投一阶段服务	链投二阶段服务	咨询公司订阅式服务
服务内容	标准化课程，如技能培训、行业知识等	标准化课程，构建路书体系	标准化交付+定制化服务，目标落地	定制化服务，包括战略规划、问题解决等
知识深度	侧重于普及专业知识和技能的 教育	提供企业经营治理模型/路书结构	深入参与客户经营治理，帮助客户拿到结果	深入特定行业和客户需求的 专业服务
产品价格	几百-数万元/周期	20000元/月	20000元/月+子产品费用（应 需）	数万-数百万元/周期
服务周期	短期集中，通常有明确的开始 和结束时间	3-6个月，有明确开始和结束周 期计划	长期持续服务	长期持续服务，根据项目需求 而定
服务形式	集体教学活动，如公开课、研 讨会等	线上授课-带教-评审（协同会+ 少量线下交付）	线上带教+例会+线下交付	一对一咨询、远程支持、工作 坊等多样化形式
客户类型	个人或企业，注重能力提升和 知识增长	企业客户，学习型组织	企业客户，学习型组织	企业或组织，注重战略层面的 影响
客户参与度	相对较低，客户选择参与预设 的课程	相对较低，创始人作为观察者的 角色	相对较高，考虑创始人和核心 高管需求	高度定制化，根据客户需求调 整服务内容
互动性	中等互动性，侧重于课程内容的 传授和学习	中等互动性，主要侧重作业完 成的带教环节	中等互动性：1.创始人-项目经 理2.底稿负责人-带教/评审	高度互动，强调与客户的持续 沟通和合作
反馈机制	课程结束后收集反馈，用于改 进未来课程内容	模块结束后收集反馈	持续收集反馈，动态调整服务	持续收集反馈，动态调整服务 以满足客户需求
服务创新	定期更新课程内容以适应新的 学习需求和趋势	定期迭代一阶段课程内容及交 付SOP	结合客户需求提供定制化交付 计划/子产品	根据市场和客户需求不断创新 服务模式
客户关系管理	注重课程体验和客户满意度， 促进口碑传播	注重口碑	注重长期合作关系	重视长期合作关系的建立和维 护