# 课堂案例分析

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 任务 | 任务编号 | 任务描述 | 任务承担者 | 先行任务 | 任务时间 |
| 搜集资料 | a | 从小米的发展与产品、商业模式、优缺点等方面搜集小米相关资料。 | 马茂原、金宇麒、林超强 | 无 | 5天 |
| 资料整合 | b | 提炼整合资料并撰写大纲 | 李相宜、李啸金、徐池 | a | 3天 |
| PPT制作 | c | 制作PPT | 周知玉、刘彬斌 | b | 5天 |
| 汇报 | d | 准备汇报稿件、汇报小组研讨成果 | 马茂原、金宇麒、林超强、李相宜、李啸金、徐池、周知玉、刘彬斌 | c | 2天 |

## 第1组

题目：在诸多企业相继登场当中，企业变革动力是什么？

1.主题：聚焦企业变革动力，具有很强的现实意义和普遍性，能够引发对企业发展的深入思考。

2.关键知识点：可能涉及市场竞争压力、技术创新驱动、客户需求变化、政策法规影响等多方面因素对企业变革的推动作用。

3.优点：主题具有广泛性，能够涵盖不同行业和企业类型，容易找到丰富的案例和数据进行支撑。

4.缺点：由于涉及面较广，可能导致内容较为宽泛，难以深入剖析某一特定行业的变革动力。

## 第2组

题目：宇树科技何以脱颖而出：与其他机器人企业的横向比较

1.主题：以宇树科技为切入点，与其他机器人企业进行对比，主题明确且具有针对性。

2.关键知识点：可从技术实力、产品定位、商业化路径、团队背景、供应链管理等方面进行横向对比。

3.优点：通过对比分析，能够清晰地展现宇树科技的竞争优势和独特之处，为其他企业提供借鉴。

4.缺点：若对其他企业的了解不够深入，可能导致对比不够全面或准确，影响结论的可靠性。

## 第3组

题目：低空经济：重构城市立体空间的战略

1.主题：聚焦低空经济对城市立体空间的重构，具有前瞻性和创新性。

2.关键知识点：可能包括低空经济的定义与范围、应用场景（如物流、交通、旅游等）、技术支撑（无人机、飞行汽车等）、政策法规、城市规划等方面。

3.优点：主题新颖，能够吸引关注，且与城市发展、科技创新等热点话题紧密结合。

4.缺点：由于低空经济仍处于发展阶段，相关数据和案例可能有限，可能导致论证不够充分。

## 第4组

题目：比亚迪的系统管理之道

1.主题：以比亚迪为案例，探讨其系统管理方法，具有很强的实践价值。

2.关键知识点：可能涉及比亚迪的组织架构、供应链管理、生产流程优化、质量控制、技术创新管理等方面。

3.优点：比亚迪作为知名企业，其管理经验具有很强的借鉴意义，且有大量的案例和数据可供分析。

4.缺点：若对比亚迪的内部管理细节了解不够深入，可能导致分析不够深入或片面。

## 第5组

题目：系统工程与项目管理双重视角下的供应链优化——以苹果公司为例

1.主题：从系统工程和项目管理两个角度分析苹果公司的供应链优化，主题明确且具有深度。

2.关键知识点：可能包括苹果公司的供应链结构、采购策略、物流管理、库存控制、供应商管理、风险管理等方面。

3。优点：结合系统工程和项目管理的理论与方法，能够全面深入地剖析苹果公司的供应链优化策略，为其他企业提供参考。

4.缺点：需要对苹果公司的供应链有深入的了解，且对系统工程和项目管理的理论掌握要求较高，否则可能导致分析不够准确或深入。

## 第6组

题目：中国高端装备制造的系统工程启示录

1.主题：探讨中国高端装备制造领域的系统工程实践，具有很强的现实意义。

2.关键知识点：可能包括高端装备制造的特点、系统工程的应用案例、技术创新与管理创新、质量与可靠性管理、项目管理等方面。

3.优点：主题聚焦于国家战略重点产业，能够为高端装备制造企业提供系统工程的实践经验和启示。

4.缺点：由于高端装备制造涉及多个复杂领域，可能导致内容较为复杂，难以在有限的时间内全面深入地展开。

## 第7组

题目：小米生态蓝图：商业模式与未来前景解析

1.主题：以小米为案例，分析其商业模式和未来发展前景，主题明确且具有吸引力。

2.关键知识点：可能包括小米的生态链建设、产品策略、营销模式、技术创新、市场定位、未来战略布局等方面。

3.优点：小米作为知名的科技企业，其商业模式和生态建设具有很强的代表性，容易引起关注和讨论。

4.缺点：若对小米的内部运营和市场动态了解不够深入，可能导致分析不够全面或准确。

## 第8组

题目：创新者的窘境：微软诺基亚为何输掉智能手机时代

1.主题：分析微软和诺基亚在智能手机时代的失败原因，主题具有很强的警示意义。

2.关键知识点：可能包括市场定位失误、技术创新不足、组织架构僵化、战略决策失误、竞争对手分析等方面。

3.优点：通过分析失败案例，能够为其他企业提供深刻的教训和反思，避免重蹈覆辙。

4.缺点：由于案例发生在过去，可能导致部分数据和信息过时，需要结合当前市场环境进行分析。

## 第9组

题目：基于字节跳动抖音短视频项目的系统工程分析

1.主题：以字节跳动抖音短视频项目为案例，进行系统工程分析，主题具有很强的时效性和关注度。

2.关键知识点：可能包括抖音的产品设计、技术研发、内容生态建设、用户增长策略、数据管理、商业模式等方面。

3.优点：抖音作为现象级产品，其系统工程实践具有很强的借鉴意义，能够吸引大量关注。

4.缺点：由于抖音的内部运营细节可能难以获取，可能导致分析不够深入或全面。

## 第10组

题目：智能制造系统中的系统工程实践，以比亚迪汽车为例

1.主题：以比亚迪汽车为案例，探讨智能制造系统中的系统工程实践，主题明确且具有实践价值。

2.关键知识点：可能包括智能制造的定义与特点、比亚迪汽车的智能制造实践（如自动化生产线、工业互联网应用等）、系统工程的应用方法、技术创新与管理创新、质量与效率提升等方面。

3.优点：比亚迪汽车在智能制造领域具有丰富的实践经验，能够为其他企业提供具体的实践案例和参考。

4.缺点：若对比亚迪汽车的智能制造细节了解不够深入，可能导致分析不够准确或全面。

## 第11组

题目：百度VS360，搜索的较量与AI的变局

1.主题：对比百度和360在搜索引擎领域的竞争，以及在AI领域的战略布局，主题具有很强的现实意义。

2.关键知识点：可能包括搜索引擎技术、市场份额争夺、AI技术研发与应用、商业模式创新、战略转型等方面。

3.优点：通过对比分析，能够清晰地展现两家企业的竞争态势和战略布局，为其他企业提供参考。

4.缺点：由于搜索引擎和AI领域技术更新迅速，可能导致部分数据和信息过时，需要结合最新的市场动态进行分析。

## 第12组

题目：华为系统工程实践与数字化转型：集成创新驱动的管理模式与商业生态重构

1.主题：探讨华为的系统工程实践和数字化转型，主题明确且具有很强的实践价值。

2.关键知识点：可能包括华为的系统工程应用、数字化转型路径、集成创新模式、管理模式创新、商业生态重构等方面。

3.优点：华为作为全球领先的科技企业，其系统工程实践和数字化转型经验具有很强的借鉴意义，能够为其他企业提供参考。

4.缺点：由于华为的内部运营和战略规划较为复杂，可能导致分析难度较大，需要深入研究才能得出准确结论。

## 第14组

题目：华为企业系统工程与项目管理分析

1.主题：以华为企业为案例，分析其系统工程与项目管理实践，主题明确且具有很强的实践价值。

2.关键知识点：可能包括华为的系统工程应用、项目管理流程、组织架构、技术创新管理、质量与风险管理等方面。

3.优点：华为作为知名企业，其系统工程和项目管理经验具有很强的借鉴意义，能够为其他企业提供参考。

4.缺点：由于华为的内部管理较为复杂，可能导致分析难度较大，需要深入研究才能得出准确结论。

## 第15组

题目：美国科技巨头万亿市值俱乐部的崛起密码与未来版图重构

1.主题：分析美国科技巨头的崛起原因和未来发展趋势，主题具有很强的前瞻性和吸引力。

2.关键知识点：可能包括美国科技巨头的发展历程、技术创新、商业模式、市场竞争、政策环境、未来战略布局等方面。

3.优点：通过分析美国科技巨头的成功经验，能够为其他国家和企业提供借鉴，同时对未来科技发展趋势进行展望。

4.缺点：由于涉及多个国家和企业，可能导致内容较为复杂，难以在有限的时间内全面深入地展开。

## 第16组

题目：大疆崛起的系统工程密码：从技术突破到全球统治

1.主题：以大疆为案例，探讨其系统工程实践和崛起原因，主题明确且具有很强的实践价值。

2.关键知识点：可能包括大疆的技术创新（如无人机技术）、产品定位、市场拓展、品牌建设、供应链管理、系统工程应用等方面。

3.优点：大疆作为无人机领域的领军企业，其系统工程实践和崛起经验具有很强的借鉴意义，能够为其他企业提供参考。

4.缺点：若对大疆的内部运营和技术细节了解不够深入，可能导致分析不够全面或准确。

## 第17组

题目：贝莱德业务模式与管理解析——Aladdin系统驱动下的金融巨头

1.主题：聚焦贝莱德的业务模式与管理，特别是Aladdin系统的作用，主题明确且具有很强的专业性。

2.关键知识点：

贝莱德的发展历程与业务模式：贝莱德从1988年成立至今，经历了初创期、成长期和扩张期，通过并购和产品创新逐步成为全球最大的资产管理公司。

Aladdin系统的核心功能与价值：Aladdin系统是贝莱德自主开发的大数据风控系统，能够实现组合与风险分析、交易执行、风险管理与控制等功能，帮助贝莱德在风险管理方面占据优势。

贝莱德的盈利模式与增长引擎：包括被动投资产品（如iShares ETF）的规模扩张、金融科技的应用以及另类投资的发展。

3.优点：

专业性强，能够深入剖析贝莱德的业务模式和管理经验。

有明确的分析框架，从发展历程、核心系统到盈利模式，逻辑清晰。

结合最新的财务数据和市场表现，如2025年第一季度的财报数据，能够体现贝莱德的最新发展动态。

4.缺点：

主题较为专业，可能需要一定的金融背景知识才能更好地理解。

对于非专业人士来说，部分内容可能显得较为复杂和晦涩。

## 第18组

题目：中国新能源车企的全球突围

1.主题：探讨中国新能源车企在全球市场的突围路径，主题具有很强的现实意义和前瞻性。

2.关键知识点：

技术创新与产品优势：中国新能源车企在电池技术、自动驾驶等领域取得突破，如比亚迪的“刀片电池回收技术”。

产业链发展与供应链管理：上游通过“强链补链”提升自主可控能力，下游通过创新商业模式（如换电联盟）提升用户体验。

全球化布局与市场拓展：从产品出海到标准输出，中国车企在全球市场的份额逐步提升。

3.优点：

结合最新的行业动态和政策导向，内容具有很强的时效性。

从技术、产业链和市场三个维度全面剖析中国新能源车企的发展路径，逻辑清晰。

有大量的案例和数据支持，如车规级芯片国产化率的目标等。

4.缺点：

需要对新能源汽车行业的技术细节和市场动态有较为深入的了解，否则可能导致分析不够全面。

部分内容可能涉及技术预测和市场预期，需要谨慎评估其可靠性。

## 第19组

题目：英伟达的管理模式和发展前景

1.主题：分析英伟达的管理模式及其未来发展前景，主题明确且具有很强的行业相关性。

2.关键知识点：

英伟达的管理模式：可能包括其组织架构、研发流程、人才管理等方面。

英伟达的核心技术与产品优势：如GPU技术在人工智能、游戏、数据中心等领域的应用。

英伟达的市场表现与未来发展战略：包括其在自动驾驶、云计算等新兴领域的布局。

3.优点：

聚焦行业龙头企业，能够为其他科技企业提供管理模式和发展战略的参考。

结合英伟达的最新财务数据和市场表现，分析具有很强的现实意义。

可以通过对比英伟达与其他科技巨头的发展路径，提炼出成功经验。

4.缺点：

需要对英伟达的技术细节和行业动态有深入的了解，否则可能导致分析不够深入。

对于未来发展前景的预测需要谨慎，避免过于乐观或悲观。

## 第20组

题目：从特斯拉到SpaceX：马斯克跨界项目管理战略布局与执行

1.主题：分析马斯克在特斯拉和SpaceX的跨界项目管理经验，主题具有很强的吸引力和独特性。

2.关键知识点：

马斯克的项目管理理念：如“第一性原理”思维、快速迭代、垂直整合等。

特斯拉和SpaceX的战略布局：包括技术创新、市场定位、产业链整合等方面。

跨界项目管理的挑战与应对策略：如资源分配、团队协作、风险管理等。

3.优点：

马斯克作为知名企业家，其管理经验具有很强的借鉴意义。

结合特斯拉和SpaceX的实际案例，能够生动展示跨界项目管理的实践。

通过分析马斯克的成功经验，能够为其他创业者和企业管理者提供启发。

4.缺点：

马斯克的管理风格较为独特，可能不适用于所有企业。

部分内容可能涉及个人崇拜，需要客观分析其管理理念的适用性和局限性。

## 第21组

题目：谁杀死了Windows Phone？——从系统生命周期视角看诺基亚+微软的失败

1.主题：从系统生命周期的视角分析诺基亚与微软合作失败的原因，主题具有很强的警示意义。

2.关键知识点：

Windows Phone的系统生命周期：从推出到逐步被淘汰的过程。

诺基亚与微软的合作模式与战略失误：如市场定位不准确、技术创新不足、生态系统不完善等。

竞争对手的成功经验：如苹果和谷歌在智能手机领域的战略布局。

3.优点：

通过分析失败案例，能够为其他企业提供深刻的教训和反思。

结合系统生命周期理论，能够全面剖析诺基亚与微软合作失败的

## 第22组

题目：英伟达变革驱动力分析

1.主题：分析英伟达的变革驱动力，主题明确且具有很强的行业相关性。

2.关键知识点：

英伟达的技术创新：英伟达的GPU芯片凭借卓越的并行计算能力，成为人工智能和高性能计算的核心硬件。例如，其研发的cuLitho计算光刻技术软件库，能够加速半导体行业的芯片设计和制造速度。

产品与市场拓展：英伟达不断推出性能更强大的GPU产品，从图形渲染到深度学习、自动驾驶等多个领域广泛应用。例如，其DRIVE Thor芯片计划于2025年量产，可提供2000万亿次浮点运算性能。

软件生态系统构建：通过CUDA等开发工具和框架，降低人工智能应用的开发门槛，吸引了全球开发者。

3.优点：

以技术为核心，结合具体产品和市场表现，能够深入剖析英伟达的变革驱动力。

有大量的事实论据和数据支持，如GPU的性能提升、新产品的推出等，能够有力地说明英伟达的变革方向和成果。

4.缺点：

需要对半导体和人工智能领域的技术细节有深入的了解，否则可能导致分析不够准确。

部分内容可能涉及技术预测，需要谨慎评估其可靠性。

## 第23组

题目：探华为与大疆成功原因，究企业管理范式

1.主题：探讨华为与大疆的成功原因及背后的企业管理范式，主题明确且具有很强的实践价值。

2.关键知识点：

工程能力与创新路径：华为和大疆的成功关键在于卓越的工程能力，能够将创新理念转化为实际产品。例如，华为在5G技术的研发和应用上取得了显著成就。

市场导向与品牌建设：两家公司注重市场导向，及时响应用户需求和市场变化，巩固了竞争地位。例如，大疆的无人机产品广泛应用于航拍、农业、测绘等领域。

企业文化与价值观：华为的核心价值观不单纯以利润为导向，这种理念为其成功提供了基础。

3.优点：

结合实际案例，能够生动展示华为与大疆的成功经验，为其他企业提供参考。

从工程能力、市场导向到企业文化等多个维度全面剖析成功原因，逻辑清晰。

4.缺点：

由于涉及两家企业的管理范式，可能导致内容较为复杂，需要深入研究才能全面分析。

部分内容可能涉及企业内部管理细节，难以获取全面准确的信息。

## 第24组

题目：雪王的秘诀——蜜雪冰城案例分析

1.主题：分析蜜雪冰城的成功之道，主题明确且具有很强的行业相关性。

2.关键知识点：

品牌形象与营销策略：蜜雪冰城通过打造“雪王”超级符号，推出洗脑神曲，加速品牌传播，提升品牌认知度。

成本控制与市场定位：立足于深圳电子产业环境实现成本优势，将小型无人机引入消费级市场。

风险管理：现制茶饮行业面临食品安全、疫情反复和宏观经济下行等风险。

3.优点：

以品牌形象和营销策略为核心，结合具体案例，能够深入剖析蜜雪冰城的成功经验。

有大量的事实论据和数据支持，如品牌传播的效果、市场定位等，能够有力地说明蜜雪冰城的成功之道。

4.缺点：

需要对茶饮行业的市场动态和消费者行为有深入的了解，否则可能导致分析不够全面。

部分内容可能涉及市场预测，需要谨慎评估其可靠性。

## 第25组

题目：比亚迪VS小米——新旧企业模式对比

1.主题：对比比亚迪和小米的企业模式，主题明确且具有很强的现实意义。

2.关键知识点：

比亚迪的模式：比亚迪在新能源汽车领域的成功，得益于其在技术研发、产业链整合和市场拓展方面的优势。

小米的模式：小米在消费电子领域的成功，依赖于其高性价比的产品策略、互联网营销模式和生态链建设。

企业模式的差异：比亚迪注重技术创新和产业链控制，小米则强调用户体验和生态链建设。

3.优点：

通过对比分析，能够清晰地展现比亚迪和小米的企业模式差异，为其他企业提供参考。

有大量的事实论据和数据支持，如比亚迪的研发投入、小米的生态链建设等，能够有力地说明两种模式的特点。

4.缺点：

由于涉及两家企业的模式对比，可能导致内容较为复杂，需要深入研究才能全面分析。

部分内容可能涉及企业内部运营细节，难以获取全面准确的信息。

## 第26组

题目：抖音与快手：短视频行业双巨头的崛起与未来展望

1.主题：分析抖音和快手的崛起历程及未来展望，主题明确且具有很强的行业相关性。

2.关键知识点：

用户增长与内容生态：抖音和快手通过精准的算法推荐和丰富的内容生态，吸引了大量用户。

商业模式与变现能力：抖音和快手通过广告、电商等商业模式实现了商业变现。

未来展望：短视频行业面临技术创新、内容创作和市场竞争等挑战。

3.优点：

以用户增长和商业模式为核心，结合具体案例，能够深入剖析抖音和快手的成功经验。

有大量的事实论据和数据支持，如用户增长数据、商业模式等，能够有力地说明短视频行业的特点。

4.缺点：

需要对短视频行业的市场动态和用户行为有深入的了解，否则可能导致分析不够全面。

部分内容可能涉及市场预测，需要谨慎评估其可靠性。

## 第27组

题目：赋能 破界——360为什么难以超越百度？百度是否能在大模型竞赛中保持搜索优势？

1.主题：探讨360与百度的竞争关系及百度在大模型竞赛中的优势，主题明确且具有很强的行业相关性。

2.关键知识点：

360的挑战：360在搜索引擎领域面临百度的强势竞争，难以突破市场份额。

百度的优势：百度在搜索技术和人工智能领域的积累，使其在大模型竞赛中具有一定的优势。

未来展望：百度需要不断创新和优化，以应对360等竞争对手的挑战。

3.优点：

以市场竞争为核心，结合具体案例，能够深入剖析360与百度的竞争关系。

有大量的事实论据和数据支持，如市场份额、技术优势等，能够有力地说明百度的竞争优势。

4.缺点：

需要对搜索引擎行业的市场动态和技术发展有深入的了解，否则可能导致分析不够全面。

部分内容可能涉及市场预测，需要谨慎评估其可靠性。

## 第28组

题目：Yonex的经营之道

1.主题：分析Yonex的经营之道，主题明确且具有很强的行业相关性。

2.关键知识点：

品牌建设与市场定位：Yonex通过高品质的产品和精准的市场定位，建立了强大的品牌。

技术创新与产品研发：Yonex在羽毛球拍、网球拍等产品上不断进行技术创新，提升产品性能。

全球化布局与市场拓展：Yonex通过全球化布局，拓展国际市场，提升品牌影响力。

3.优点：

以品牌建设和技术创新为核心，结合具体案例，能够深入剖析Yonex的经营之道。

有大量的事实论据和数据支持，如品牌建设、技术创新等，能够有力地说明Yonex的成功经验。

4.缺点：

需要对体育用品行业的市场动态和消费者行为有深入的了解，否则可能导致分析不够全面。

部分内容可能涉及市场预测，需要谨慎评估其可靠性。