附件2

课程主题及模块设置

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **模块** | **主题** | **价值逻辑** |
| **加速主题一**  **智慧健康高峰论坛及企业选拔** | **1、泰安“智慧健康”创新论坛**  **2、首批创新加速计划企业选拔** | ①大咖投资人解析康养产业链发展趋势及机遇点，深度解析智慧康养企业创新模式及未来蓝图、产业创新百强成功经验、产业创投热点，打造泰安智慧康养产业发展的新高地。②由投资人、产业加速师共同组建面试选拔委员会，与企业深入沟通，选拔首批符合产业政策及康养产业加速条件的学员。 |
| **加速主题二**  **战略规划与模式升级** | **3、大健康产业赛道分析与机会前瞻**  **4、产业创新案例之商业模式重构** | ①专家投资人深度解析智慧康养产业基础、智慧康养关键技术、国外智慧康养应用、智慧医康养重点应用场景及产业分析等。 ②通过商业模式重构，打破企业固有的思维模式，打造可复制、高成长的新模式。 |
| **5、康养产业升级路径之“重度垂直”**  **6、大健康企业升级路径之“平台思维**” | ①“重度垂直”+“平台思维”，找到产业重做一遍的创新升级之路；通过解析创新案例，打破固有思维定式，重构商业模式。 |
| **加速主题三**  **品牌营销** | **7、品牌定位：抢占用户心智**  **8、品类升级：企业的下一条增长曲线** | ①企业品牌战略的第一步是“定位”，定位是抢占用户心智的不二法则。 ②学习品类升级，通过品类升级走差异化路径，实现业绩持续倍增。 |
| **9、短视频、直播营销风口把握**  **10、如何重构营销体系和客户关系** | ①学习短视频、直播等最前沿营销方式，开辟企业新增长渠道。 ②升级企业营销模式，构建从用户-产品-营销的营销新体系。 |
| **加速主题四**  **科技创新与极致产品** | **11、创新丨打造机制产品/服务的密码**  **12、方法论丨打造“爆品”十步罗盘法则** | ①重新认识产品，了解产品背后的人性考量，掌握打造爆款产品的基本原理和方法。 ②洞察高精尖技术前沿，以硬核科技赋能企业，激荡创新企业魅力，掌握打造硬科技企业的方法。 |
| **13、思维丨用户至上的机制产品策略**  **14、方法论丨科技创新思维** | ①理解用户真实需求，重新构建用户理念。②技术升级底层思维构建；欧盟、美国、日本工业4.0标杆企业案例拆解。 |
| **15、私董会（专场）** | 通过私董会，智慧众筹、去中心化、去权威化帮助企业解决特定的疑难问题。 |
| **加速主题五**  **组织赋能** | **16、思维丨战略执行的组织管理“元”形**  **17、创新丨股权激励实操方法论** | ①三分看战略，七分靠执行。战略执行首先需要利用管理工具将企业战略科学地分解到组织和个人。 ②掌握股权设计和股权激励核心方法。 |
| **18、认知丨组织能力建设背后的真相**  **19、方法论丨打造高效团队的方法** | ①企业文化建设框架模型；以目标为导向的人才激励系统；人才梯队体系搭建要点； |
| **加速主题六**  **资本路径与融资策略** | **20、创新丨企业资本顶层设计**  **21、方法论丨创业企业融资策略与方法** | ①通过学习资本环境、股权设计、上市路径，对资本市场有清晰的认知。 ②学习投融资方法，建立企业生态布局，让资本为产业升级助力，造就产业护城河。 |
| **22、方法论丨管理制度创新升级**  **23、路演丨项目路演及投资人点评** | ①资深组织管理咨询师，面对面答疑解惑，利用咨询管理工具，指导企业管理能力。 ②通过项目路演对接投资人并获得投资人点评；从投资人视角看项目前景。 |
| **加速主题七**  **结业汇报** | **24、毕业项目路演及成长汇报** | ①举办专场资本对接会，邀请知名投资人与项目沟通，点评、尽调、咨询路演项目，助力项目对接资本。 |
| **25、思维丨科技颠覆场景想象**  **26、毕业典礼** | ①站在未来视角布局今天，重新想象商业场景，并将技术的商业运用逐步落地。 ②参加毕业典礼，梳理企业成长变化，通过导师点评，明晰未来进一步发展规划 |