# 五. 经营战略

## 5.1 商业模式

**1.写出商业模式的组成及类型（类型如产品商业模式，用户商业模式，平台商业模式等）对其加以详细介绍。**

(1)产品商业模式

①提供了一个什么样的产品？

②提供的产品是什么？

③能为用户创造什么样的价值？

④你的产品解决了哪一类用户的什么问题？

(2)用户商业模式：

找到对你的产品需求最强烈的目标用户。

(3)平台商业模式

平台与平台之间、平台的部门之间、乃至平台与顾客之间、与渠道之间都存在各种各样的交易关系和连结方式。

**2.写出项目的推广模式，即找到怎样的方式能够到直达目标用户群**

(1)根据产品去设计相应的推广方案；

(2)对产品不断完善和提升。

**3.明确项目的产品效益**

产品建设完成后的增产效益，节约的资源与成本等其他不可预见的支出和收益，能为社会带来哪些好的效益。

## 5.2 运营模式

**5.2.1 项目发展规划**

1.发展方向

2.项目的重点、核心

3.目标

### 5.2.2 运营模式

写出企业业务流程的规划，组织，实施和控制，产品生产和服务过程。

## 5.3 营销方案

### 5.3.1 产品定位

写出企业对应什么样的产品来满足目标消费者或目标消费市场的需求。

### 5.3.2 目标客户定位

根据客户类型定位：确定客户的年龄，性别，身份，地理位置，行为偏好， 规模。

### 5.3.3 营销战略目标

营销目标应包括：量的目标，如销售量、利润额 、市场占有率等;质的目标， 如提高企业形象、知名度、获得顾客等;其他目标，如市场开拓，新产品的开发、销售，现有产品的促销等。

### 5.3.4 营销宣传方式

宣传的平台，活动，流程及相对应的优势特点、针对人群。

### 5.3.5 营销策略

根据自身内部条件和外部竞争状况所确定的关于选择和占领目标市场的策略。