

---

# 系统性行业分析

- 在行业分析中发现“业务机会”

## 课程收益：

- 学会如何快速、系统性地了解一个行业的关键信息及逻辑
- 熟知行业分析的必备概念，如价值链、行业壁垒、商业模式等
- 了解行业分析的方法及工具，如行业细分 8 大维度、行业风险 4 来源、业务模式 10 大模块等
- 学会如何深入到行业细分维度的趋势、成本结构等
- 学习如何获取相关信息并验证
- 能够深入到行业表面信息的背后逻辑，如驱动因素、利润壁垒等
- 学会如何挖掘痛点（潜在机会点）、推导**业务机会**

## 课程特点：

- **学习 + 输出**：学员一边学习，一边**当场整理**并产出行业相关信息（除教材外，另有一本待“填空”的练习册）
- 课程结束时，**直接提升行业认知**

## 适用人群：

- 所有需要了解行业及业务逻辑作为工作基础的员工

- 产品经理
- 销售团队
- 投资经理
- 行业分析/运营团队
- 战略/商业分析团队

### 课程内容：

模块	内容	课堂形式
行业分析的意义	重要性：为什么需要做行业分析	知识讲授 / 自由问答
	什么是好的行业分析？	
行业概况及趋势	行业的价值链分析（上中下游的业务关联、痛点）	知识讲授 /自由问答
	行业细分及规模（行业细分的8大维度）	
	行业周期（经济周期、生命周期）	
	行业发展趋势判断	
行业特征	行业壁垒及潜在风险	/案例分享 /小组练习
	行业盈利水平分析	
	行业关键指标/术语分析	
	关键成功因素及驱动	
行业竞争	整体竞争格局分析（行业集中度、二维分析法等）	
	竞争对标分析（多维度打分分析法等）	
业务逻辑	商业模式是什么（10大模块）	知识讲授 /自由问答 /案例分享 /小组练习
	收入及成本构成、变化、驱动	
	行业内客户的诉求或痛点	
	SCP模型分析行业内商业模式的演变	
业务机会启示	提炼行业痛点	知识讲授 /自由问答 /案例分享
	如何提炼业务机会点	

---

--	--	--

/小组练习