



李云龙：创新增长破局

作为多本增长类畅销书籍的作者，李云龙老师在课程中提出一个非常重要的观点：增长就两件事，第一个是价值创造，第二个是破除瓶颈。价值创造的定义叫做对方的好处，但是在实际执行过程中，固化的思维方式是很难转变的。它需要从脑子到身体的一个跃迁，怎么跃迁呢？

最好的方法是要清楚“价值指标是业务指标的前提”，大多数公司的业务指标是利润、是销售额、是毛利率，但是业务指标往往是通过各种代偿方式去完成的，导致的直接结果就是公司在2-3年内大概率会遇到增长瓶颈，而破除增长瓶颈有个关键点，就是价值创新。李云龙老师提到价值创新不是STP，不是在现有市场里找到一个细分市场、满足一个细分人群。而是从顾客价值出发，反过来定义顾客，重新定义市场。



王求乐：初创企业融资方法论

王求乐老师从以道驭术，从投资人的价值判断出发，为创业者进行了一次精彩授课。从VC角度来看，什么才是好项目？无非两个方面“事”和“人”，你在做什么事情？谁在做这件事？投资人针对“做什么”一般会从三个角度分析：首先，拷问产品方向；其次，研究技术能力；最后，考察经营能力。许多创业者做得到从0到1，但顶尖的企业家都厉害在1到100的经营能力上。投资人针对“谁在做”各有侧重与喜好，而一名好的创业者，既要有远见、激情、使命，也要坚韧不拔，不断提升智慧与学习力。创业需要构建系统的融资思维，既要认识自己，也要了解投资人。最后王求乐老师从投资之道到融资之术，针对学员实际融资过程中的真实难题答疑解惑，分别从融资预案、VC流程、估值、谈判策略等方面为大家带来了一场坦诚开放的闭门交流。



企业参访：精测电子+保利沃利

本次课程还特别安排学员参访了武汉精测电子集团股份有限公司和保利沃利科技（

武汉)有限公司两家优秀标杆企业,学习了企业方在企业经营、组织管理、科技创新、品牌建设等方面的商业方法论,部分学员也针对企业自身当前所面临的问题和企业方代表进行了深入的探讨和交流。

武汉精测电子集团股份有限公司副总经理沈亚非系统分享了精测电子17年来发展过程中的几次重大战略转型和赛道变迁,公司当前的战略布局和对“行业发展与变革”以及“人工智能等最新技术的研发应用”的判断和思考,并向同学们介绍了精测电子从初创到IPO的发展道路,以及关于资本引入、组织管理、技术创新、商业化应用等方面的成功经验与教训总结。

保利沃利创始团队成员、固体产品开发负责人陈玮为大家详细介绍了企业的发展历程,并带领大家参观了保利沃利工厂,进行了相关产品体验。其设计部、视频创新中心相关负责人分别为到访学员们介绍了作为新锐品牌,保利沃利在创意设计、新媒体等方面进行的品牌创新突破与实践。

精测电子:

武汉精测电子集团股份有限公司(股票代码:300567)创立于2006年4月,是一家致力于为半导体、显示以及新能源测试等领域提供卓越产品和服务的高新技术企业。公司产业布局日趋完善,打造以武汉、苏州、上海、北京、常州五大产业基地和美、日、韩及台湾地区研发基地为基础的全球化布局。经过多年的创新发展,公司的面板检测行业模组段设备占比全球领先。

保利沃利:

保利沃利科技(武汉)有限公司专注于化妆品机会品类的产品创新和新概念产品发掘,以精准人群定位为基础,快速打造多个爆品,旗下个护品牌Rever以新型产品切入美妆市场,跻身天猫浴盐类目第1,洗护品牌三谷上线一年,洗护套装单品排名TOP3,小红书类目排名NO.1,天猫新锐代表品牌,不断致力于成为拥有多品牌矩阵、全渠道铺设的新思维化妆品独角兽公司。