



2018亿欧B2B独角兽成长营

尊敬的 _____ 先生/女士，您好！

2018亿欧B2B独角兽成长营将于2018年03月在北京召开。

会议内容

B2B独角兽成长营是亿欧联合盛景网联，展开针对B2B行业企业主与创业者的专业课程，通过B2B行业面对的产品、销售、品牌、投融资等问题，帮助初创B2B企业主更快找准方向、摸清定位，在市场站稳脚跟。结合亿欧、盛景网联背后投资机构、企业资源、宣传与品牌资源，共同打造国内专注B2B行业的培训课程与社群组织，在此之前B2B独角兽成长营已为数十家B2B企业赋能，帮助其在融资、产品、品牌层面获得长足发展。

课程模块
COURSE MODULES

1 商业模式梳理与构建

- 知名投资人彭志强亲自授课
- B2B商业模式梳理与复盘
- 知名B2B企业主倾情分享

B2B商业模式梳理与复盘，盛景网联商业模式6式赋能商业价值。导师答疑模式解惑，独享导师商模推演，探知公司核心价值。知名B2B企业主倾情分享，剖析B2B前沿商业模式，分享一线商业视野。

2 企业管理之道

3 销售管理与营销

4 产品构建与客户洞察

5 行业趋势判断与应对

6 资本优化与运作

课程亮点

- 开悟 - 专注B2B行业创新课程

培养学员创新意识，基于创新方法论解决企业内部创新力不足、人员思想不统一、中层思维缓慢、顶层设计不足、管理边界局限等问题，从核心团队重获凝聚力。

- 寻道 - 顶级投资人答疑解惑

打破商业认知边界，基于亿欧、盛景网联产业创新经验与一线投资人视角，解决商业固化思维，探寻创新边界，从顶层设计辅助商业蓝图构建，发现商业正确道路。

- 获术 - 商业顶层设计与企业规划管理

解决创业者路径规划、经营管理、人才培养、产品设计、市场营销、财务优化等核心商业能力，理论知识与实践经验落实技能提升与学习，向成熟企业家靠拢。

● 蓄能 - B2B垂直社群 + 强势媒体平台

基于“B2B产业联盟”的社群互动，得益于亿欧100万内容覆盖能力，盛景网联30000家企业资源，100亿资金，50位商业导师，20+产业落地活动，商业资源注入，提供企业快速成长机会。

往期学员 STUDENTS

易观亚太总裁 杨彬
国际性视野，盛景系经验，本土化资源，针对性帮助，中国最实战的创业独角兽训练营。

Zmeng众盟 CEO 广宇昊
ZMT众盟 CEO 广宇昊
很幸运成为了B2B独角兽成长营的首期学员。盛景之前，业内之前很少专注于B2B的商业模式研究，很少有专注B2B领域的大咖教授，很少有如此学习互助的同学圈子，可在独角兽成长营，三者俱全。只有体验过，才明白彭志强院长所言非虚，B2B，盛景真有一套！

Ping++ CEO 金亦治
Ping++ CEO 金亦治
盛景 B2B 独角兽成长营是目前国内针对 B2B 领域最好的课程。方法论，案例分析，嘉宾干货，都是非常具有可操作性的。我正是在上完几节课程后，开始深思商业模式，组织架构，企业文化等等问题，并在老师们的指导下实际运用到公司具体事务中去，取得了非常好的效果和反馈。

肯耐珂萨 创始人 沈健
肯耐珂萨 创始人 沈健
B2B独角兽成长营对我帮助非常大。盛景有着完备的B2B商业培训体系，在肯耐珂萨原有的商业思路路上，经过培训让我系统性地对自己的商业模式有了更进一步的提炼与打造；过程中还结识了众多B2B同行与大咖，为之后可能的跨界共享打开了大门；大牌投资机构合伙人的分享更让我感到如虎添翼。B2B独角兽成长营值得每一位企业级服务的创业者加入！

亿欧公司 创始人 黄渊普
亿欧公司 创始人 黄渊普
参加完B2B独角兽成长营，个人最大的收获是：从不知道自己不知道，到知道自己不知道。认知上的提升，是企业升级的第一步；很庆幸参加了成长营，想清楚了亿欧公司的下一步发展。

海云数据 创始人 冯一村
海云数据 创始人 冯一村
坦率说，国内有很多独角兽训练营，在没有来B2B独角兽成长营之前，我对这种训练营认可更多的是人脉的累积，融资的便利。但是加入到盛景的成长营后，让我更加聚焦商业价值，如何帮助用户实现价值，特别是导师的悉心梳理，彭院长对海云的全方位体检分析与辅导，让我对商业的本质有了更深刻的理解与认知。十分感谢彭院长、B2B独角兽成长营的各位导师和学员朋友！

上半部分



彭志强
盛景网联董事长



沈健
肯耐珂萨创始人



颜艳春
盛景网联新经济+X研究院院长



王朝成
易久批创始人

09:00 - 17:00

商业模式六式&B2B商业模式梳理构建

- ①商业模式6式与战略思考
 - ②如何打造稳健长期商业模式
 - ③从SaaS-XaaS"产业路由器"
 - ④早期B2B商业模式锤炼经验
- (2018年3月10日-3月11日,授课讲师以最终安排为主)



王建庆
君联资本董事总经理



赵今巍
盛景嘉成企业主管合伙人



余清泉
51社保创始人兼CEO



赵鹏
Boss直聘创始人

09:00 - 17:00

B2B企业管理之道

- ①联想复盘之道
 - ②阿里13+1健康组织管理
 - ③企业管理体系建立与维护
 - ④人才组织架构成长与发展
- (2018年4月21日-4月22日,授课讲师以最终安排为主)



卫哲
嘉御基金创始合伙人



傅仲宏
达晨创投合伙人



王东
找钢网CEO



季昕华
UCloud创始人兼CEO

09:00 - 17:00

B2B行业趋势与投资关系

- ①B2B行业趋势及思考
 - ②创业者与投资人如何保持良好关系
 - ③垂直领域B2B企业发展道路
 - ④中国云与人工智能市场
- (2018年6月9日-6月10日,授课讲师以最终安排为主)

下半部分



李剑威
真成基金创始合伙人

09:00 - 17:00

B2B产品构建与客户洞察

- ①打造高壁垒产业创新产品要点分析
- ②如何打造一款好SaaS
- ③客户画像与需求洞察8步法
- ④构建有活力的产品创新体系

(2018年7月28日-7月29日, 授课讲师以最终安排为主)



张星亮
六度人和创始人



陈勇
盛景网联创新研究院院长



广宇昊
众盟数据创始人&CEO



刘学臣
和创科技总经理

09:00 - 17:00

B2B企业销售管理与营销

- ①成熟销售体系管理
- ②B2B企业品牌管理之道
- ③阿里铁军建设与管理模式
- ④产品营销与团队搭建

(2018年9月15-9月16日, 授课讲师以最终安排为主)



黄渊普
亿欧公司创始人



俞朝翎
创业酵母创始合伙人



夏凯
销售罗盘创始人



曹志勇
盛景网联资本研究院院长

09:00 - 17:00

B2B领域资本优化与投融资技巧分析

- ①企业股权设置与科学激励办法
- ②管理会计与预算管理
- ③融资实战经验分享与建议
- ④B2B企业投融资管理之道

(2018年11月3日-11月4日, 授课讲师以最终安排为主)



雷江
毕马威审计合伙人



周子敬
以太资本创始人



朴俊红
高榕资本COO

会议嘉宾





于立峰
源星资本
创始合伙人



颜裕春
盛景网联
新经济+X研究院院长



季昕华
UCloud
创始人兼CEO



李剑威
真成基金
创始合伙人



王建庆
君联资本
董事总经理



俞朝翎
创业黑马
创始合伙人



赵今巍
盛景天成
企业主管合伙人



曹志勇
盛景网联
资本研究院院长



陈勇
盛景网联
创新研究院院长



广宇昊
众盟数据
创始人&CEO



黄渊普
亿欧公司
创始人



雷江
毕马威
审计合伙人



刘宇臣
和创新科技
总经理



罗旭
纷享销客
CEO



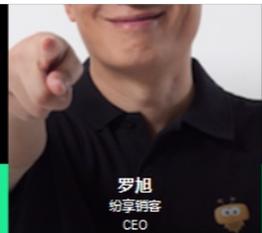
朴俊红
高榕资本
COO



沈健
肯福玛萨
创始人



刘宇臣
和创新科技
总经理



罗旭
纷享销客
CEO



朴俊红
高榕资本
COO



沈健
肯福玛萨
创始人



王朝成
星久批



王东
找钢网



夏凯
销售罗盘



余清泉
31社保

创始人

CEO

创始人

创始人兼CEO



张星亮
六度人和
创始人



赵鹏
Boss直聘
创始人



周子敬
以太资本
创始人



彭志强
盛景网联 董事长

盛景网联咨询培训集团联合创始人，董事长，盛景研究院院长。

- 曾任上市公司紫光股份副总裁，中国管理咨询培训业界“资本运营、商业模式”实战式咨询培训开创者，致力打造中国领先的管理咨询培训集团。



颜艳春
盛景网联 新经济+X研究院院长

盛景网联 新经济+X研究院院长

- 曾任北京富基旋风科技有限公司（中国第一个纳斯达克上市的软件公司）董事长兼CEO曾荣获2008中小企业信息化ERP十大本土领军人物。eFuture富基控股（中国最大的消费品、电商和零售软件企业）创始人，《第三次零售革命》作者。



沈健
肯耐珂萨 创始人

肯耐珂萨人才服务有限公司创始人

- 业界领先的人力资源综合解决方案提供商



王朝成
易久批 创始人

北京易酒批电子商务有限公司创始人

- 从白酒企业做咨询起家的小公司，正全程效仿京东形式，摧城拔寨，
- 最终发展成一个估值7亿美金的B2B互联网电商公司。

下个模块导师名单在开课前2~3个月公布

会议门票

报名费用：88000

Q&A

- 成长营具体都什么内容？

采用“班级分类制”、“教学+私董会+分享会”的形式，由2B投资/企业大咖+盛景大咖进行赋能、提供“完整的课程体系+个性帮扶+资本对接+资源对接”实现1-N的加速。0-1阶段顶层设计（商业模式、股权设计、估值融资节奏、快速盈利、产品组合，运营节奏、销售管理、企业文化）是粗线条，1-N阶段要细线条、梳理清楚。成长营不只是简单的培训，更多的是价值赋能。

- 为什么适合我？

创业者是孤独的，B2B创业者更加孤独，B2B业务发展相对B2C也更慢，营销慢成本高、圈内单打独斗、业务协同少，需要建立协同生态系统。独角兽成长营是一个垂直于企业级服务领域创业者的圈子，大家一起抱团，协同发展。您也是B2B创业者，当然希望加入我们，一起成长壮大啦。盛景是中国最大的B2B培训集团，也是中国最大母基金之一，覆盖国内主流一线B2B基金和全球顶尖基金，已建立了完整B2B生态系统。不管是1-N的企业快速发展战略和管理运营能力的课程体系，还是资本加速对接，亦或者生态资源对接，对早期创业企业，都是很好的入口。

- 市面上有这么多创业营，你们有什么区别？

盛景导师会做1对1辅导；另外结合盛景和亿欧优势互补，我们最大的区别有三点：第一，我们只垂直于企业级服务领域；第二，盛景专注于中小企业家老板培训10年，有完整的课程培训体系，讲师也是自身合伙人；第三，培训只是一个入口，更多的是赋予盛景和亿欧的资源帮你找到更多的客户流量出口。

- 往期都有哪些学员参加？

往期学员已有新三板企业，也有Pre-IPO项目，市值从1亿到近50亿，他们已经在成长营的陪伴下实现了商业模式连续升级，有些甚至直接变为盛景的直投项目，包括：肯耐珂萨创始人沈健、Ping++创始人金亦治、社保通创始人李贤威、云账户CEO杨晖、易观亚太执行总裁冯阳松、捷会易创始人纪景姝、亿欧公司创始人黄渊普等。

- 这期已参加的有哪些？

我们会定期对外公布一参加的企业及企业主，敬请期待。

- 我时间比较忙，让我们合伙人参加可以么？

我们建议是创始人CEO来参与，或者至少是核心团队的联合创始人。创业的路不好走，绝大多数创始人背景都是偏科的，尤其是顶层架构的设计能力和管理运营能力经验不足，路上的坑有很多，加入成长营也是在相对降低创业路上的试错成本。如果不是核心人员参与，相信对团队和企业的整体成长帮助也不会太大。

