



裂变式创业案例分析 课件



目录

- **裂变式创业概述**
- **裂变式创业的商业模式**
- **裂变式创业的团队建设**
- **裂变式创业的市场营销策略**
- **裂变式创业的风险与挑战**

01

裂变式创业概述



裂变式创业的定义



裂变式创业是指企业内部员工离职后，利用原公司的资源、技术或市场优势，以相同或类似的商业模式创立新公司的创业模式。

裂变式创业的特点是创业者与原公司之间存在一定的关联或依赖关系，新创企业与原公司形成竞争或合作关系。





裂变式创业的背景

01

市场竞争加剧

随着市场竞争的日益激烈，企业需要不断创新和拓展市场，裂变式创业成为一种拓展市场和增强竞争力的方式。

02

人才流动与技术转移

企业内部优秀员工和技术成果的流动为裂变式创业提供了人才和技术支持，使得创业者能够更快地实现商业目标。

03

政策支持

政府对创新创业的支持政策，如税收优惠、资金扶持等，也为裂变式创业提供了良好的政策环境。





裂变式创业的案例分析

01

腾讯

腾讯公司员工离职后，利用腾讯的技术和市场优势，创立了多家与腾讯相关的企业，如美团、快手等。

02

阿里巴巴

阿里巴巴员工离职后，创立了多家电商相关的企业，如滴滴出行、饿了么等。

03

华为

华为员工离职后，创立了多家与华为相关的企业，如大疆创新、科大讯飞等。



02

裂变式创业的商业模式



商业模式的定义



商业模式

指企业如何创造价值并获取利润的逻辑过程，包括产品或服务的提供方式、客户群体、收入来源等关键要素。

裂变式创业

指企业通过内部创新，孵化出新的业务或产品，并实现独立运营的过程。





裂变式创业的商业模式类型

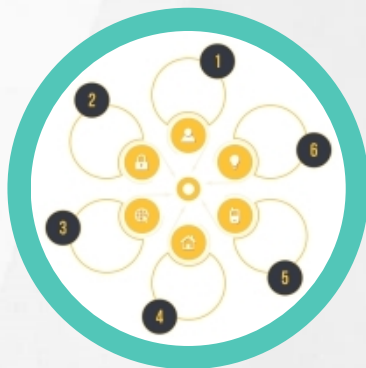
产品裂变

企业基于现有产品或服务，通过创新或改进，孵化出新的产品线或服务。



市场裂变

企业针对现有市场，通过细分或拓展，孵化出新的目标客户群体。



技术裂变

企业利用现有技术，开发出新的应用领域或产品，实现技术转移和商业化。





裂变式创业的商业模式案例分析

腾讯

通过内部创新，孵化出了微信、QQ空间等新产品，实现了社交领域的裂变式创业。



华为

通过内部创新，孵化出了华为云、华为智能终端等新产品，实现了云计算和智能终端领域的裂变式创业。



阿里巴巴

通过内部创新，孵化出了淘宝、支付宝等新产品，实现了电商和支付领域的裂变式创业。



03

裂变式创业的团队建设



团队建设的定义

团队建设是指通过一定的组织和管理手段，将一群具有不同背景、技能和经验的人聚集在一起，形成一个高效、协同、有共同目标的团队。

团队建设的主要目的是提高团队成员之间的沟通、协作和凝聚力，以实现团队整体绩效的最大化。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/466134142122010122>