

运河·圆桌派—— 商业增长“6+1”陪跑计划

经济[®]

冯仑 X 宋志平 领衔导师

新科技/新流量/新市场

运河商学院出品



运河商学

运河商学全称为运河商学（北京）教育科技院，是首控燕园平台旗下教育品牌。核心创始团队均来自于北大、清华企业家研修领域。出品北京大学企业家全球化项目、健康中国领航计划项目、联合著名企业家王石、冯仑导师推出运河私董会项目，聚焦新时代的企业家群体，搭建“无界创新，逐浪相拥”的商业成长生态圈，一起穿越人生的顺流和逆流。

一起穿越人生的顺流和逆流



张巍

运河商学院执行院长

运河商学院的独特之处在于将“商学教育和赛艇运动”与运河文化充分融合，这是中国商学教育的创新探索。在修心和修身中找到穿越周期的智慧。水波载舟处，皆是渡人向远的航程。在运河，我们风雨同舟；在运河，我们逆流而上。

——院长寄语

圆桌派双导师

冯仑

班级导师



宋志平

学术导师



圆桌派6+1陪跑计划



运河商学院运河私董会之后的全新一作，联合冯仑和宋志平两位大咖导师倾力打造『运河圆桌派2期--商业增长“6+1”陪跑计划』，精准锚定实体与科创领域的先锋企业家，在新质生产力快速迭代和商业竞争白热化的当下，助力企业家们超脱固有思维，提供“新科技x新流量x新市场”6站教学课学习和1年圆桌对话，师生共创、一年陪跑打造无界创新的商业加速生态圈。

6 圆桌派六站教学安排

● 课程体系

1

AI赋能实验室 / 生成式AI重塑产业价值链

传统企业AI转型的“最后一公里”落地路径
AI工具链重构下的组织能力适配方案
生成式AI内容的法律边界与合规策略
产业知识大模型的私有化部署成本优化

2

品牌出海实验室 / 全球化3.0时代的品牌突围

新兴市场文化冲突的柔性应对机制
跨境电商3.0时代的本土化供应链再造
地缘政治风险下的品牌资产保护策略
社媒平台算法驱动的精准获客模型

3

接力传承实验室 / 百年企业基因解码

新生代接班人与元老团队的权力过渡
家族企业治理结构的现代化改造路径
传统工艺的数字化传承技术体系
非血缘继承人的文化认同培养机制

4

社群商业实验室 / 私域流量3.0与用户资产化

高净值用户分层运营的精准标签体系
社群裂变疲劳期的活性唤醒策略
用户行为数据的金融化应用场景
私域生态的合规变现模式创新

5

商业模式实验室 / 第二增长曲线与跨界融合

核心能力复用度的评估指标体系
生态位冲突中的竞合边界划定
跨界人才团队的融合激励机制
轻资产扩张模式的现金流管控

6

爆品战略实验室 / 用户痛点驱动的产品创新

隐性需求的场景化挖掘技术
MVP快速验证的降本增效方案
供应链柔性改造的弹性适配模型
爆品生命周期延展的IP化运营

1 圆桌派双导师共创对话

● 班级同学分成四大对话主题，共话未来

预设四大对话主题，分别聚焦商业进化、创业启示、布局全球、持续增长，研讨和对话内容将制作成《顺流·逆流》刊物。

01 商业方向

☑ 认知破壁、技术升级、竞争合作

02 创业方向

☑ 创业四阶、流量思维、长期主义

03 出海方向

☑ 全球视野、本土功夫、出海合规

04 增长方向

☑ 组织治理、产品创新、节奏杠杆

I 商业进化论：解构企业生命周期与认知破界

(聚焦企业从生存到领航的认知升维与边界突破)

- 增长极限的破壁法则
- 技术周期下的产业重构
- 生态位竞争与共生战略

I 创业启示录：从0到1的生存哲学与韧性构建

(提炼创业者的底层逻辑与抗周期能力)

- 创业四阶定律：产品、人才、口碑、资本的递进关系
- 流量思维的进化史：从潮商模式到精准获客
- 未雨绸缪与长期主义的平衡术

I 布局全球化：地缘变局中的出海新范式

(应对文化冲突与风险管控的全球化3.0策略)

- 新兴市场本土化：柔性供应链与文化冲突破解
- 技术出海合规：AI伦理与数据边疆的攻防战
- 生态联盟构建：从淡马锡到剑桥的产学研嫁接

I 增长方法论：穿越周期的组织引擎

(打造可持续发展的战略系统与执行闭环)

- 组织裂变：从老板驱动到制度驱动的治理革命
- 爆品战略：用户痛点挖掘与供应链弹性改造
- 资本杠杆：轻资产扩张中的现金流管控红线

往期嘉宾



冯仑

运河私董会发起人
万通集团创始人
御风集团董事长



宋志平

中国上市公司
协会会长
中国企业改革
与发展研究会
首席专家



刘永好

新希望集团
董事长
云锋基金
发起人



黄奇帆

第十八届中央
委员
重庆原市长
中国金融四十人
论坛学术顾问



张朝阳

中国企业家
搜狐创始人
首席执行官



施一公

中国科学院院士
中国科协副主席
西湖大学校长



李斌

蔚来董事长CEO
中国汽车流通协
(CADA)副会长



吴军

前Google高级
资深研究员
硅谷风险投资人



卫哲

嘉御资本董事长
创始合伙人



賁圣林

浙江大学国际联合
商学院院长
互联网金融研究院
院长



马寅

阿那亚创始人



傅盛

猎豹移动董事长
兼CEO
猎户星空董事长



江南春

分众传媒创始人



贾伟

洛可可创新设计
集团董事长



叶国豪

名创优品创始人
首席执行官
赛曼控股
集团董事长

*授课师资和活动安排以最终行程为准

● 圆桌对话

新商业
圆桌派

生态位
攻防战

共识者
思辨会

核心价值

掌握三大维度方法论

AI应用/心智流量/新兴市场开拓工具包

获取顶级资源接口

直连导师企业合作通道，加入运河千亿企业家生态

破解标杆商业密码

12家前沿企业深度参访 + 高管闭门工作坊

实现业务实质增长

产业大赛优胜项目获运河系资本优先投资

往期回顾



● 入学资格

- 传统企业：需提供企业商业计划书和近两年经营真实数据
- 科创企业：需提供核心成果进入"运河圆桌派"核心议题
- 破格录取：国家级专精特新企业/自媒体百万粉丝创始人

● 学制时间

- 学制1年，每2个月授课1次，每次2-3天

● 费用说明

- 运河圆桌派：**16.8**万/人，国内6次教学、1次运河年会的学习费用
(不含交通、食宿，班费另行收取)

● 汇款账户

- 账户名称：运河汇(北京)科技有限公司
- 账户号码：8110701013102902420
- 开户银行：中信银行北京奥运村支行
- 备注信息：姓名+运河圆桌派

从 运 河 出 发 ， 去 看 更 远 的 海

新科技 · 新流量 · 新市场

运河·圆桌派——商业增长“6+1”陪跑计划

从运河出发
去看更远的海

运河商学院出品