

成功的中小企业靠什么做大市场? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_90\\_E5\\_8A\\_9F\\_E7\\_9A\\_84\\_E4\\_c123\\_288196.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_88_90_E5_8A_9F_E7_9A_84_E4_c123_288196.htm) 任何一个企业的成功，都要经历一个由小到大、集腋成裘的过程。中小企业要成功、要发展，离不开选择好的经营方式，注重技术创新，突出自身特点，善于寻求市场空间。其实，任何成功企业的发展，都是有理由的，这些成功的理由也有很多个案是值得人们借鉴的。

**做精：占领市场制高点** 中小企业要保持旺盛的生命力，必须要拥有自己独特的客户缺少了不行的产品，而这就需要对新的设计和工艺进行投资。日本阿拉发电子株式会社是一家小企业，员工仅150人，但其却依靠高新技术做精了市场前景非常好的金属箔电阻器。该产品是把铌合金加工成2.5微米长，大约是一根头发丝的1/30薄厚的箔片，在上面点一个电阻点，然后制成电阻器，这是很多企业难以做到的。由于阿拉发的电阻器稳定性好，耐温差性强，可广泛用于多种自动控制装置，不仅在日本市场供不应求，国外客商也纷纷前来订货。1989年，阿拉发电阻开始在美国组装生产，1994年该产品被美国宇航局正式采用。据说，美国发射的土星探测卫星中，装有1万个以上的阿拉发电阻器。现在，阿拉发电阻已占日本市场的85%，世界市场的23%。

**创新：不断适应新需要** 创新就是利用高新技术不断创造新需求。企业只有密切关注市场需求的变化，不断推陈出新，引导消费，才能创造出新的市场需求来。名古屋市有一家小企业，专门为加油站生产洗车机，年产3000台，占日本市场的65%。日本各地的加油站几乎到处可见该公司的产品。作为一个专业生

产厂家，为了不断满足客户需求，该公司建立了一套用户信息管理系统，根据客户需求变化，不断推出新产品。第一代洗车机采用的滚动式喷水擦车技术，容易损伤汽车的表面，于是该公司利用电子感知系统，采用含水性很好又特别柔软的纤维材料做毛刷，解决了这个问题。紧接着，公司又开发出泼水、防锈、防紫外线照射的第二代洗车机。有了这些新产品，不论雨天、雪天都可以洗车。由于不断开发新品，该公司在狭小的市场中始终居于主导地位。

合作：勇于与巨人同行 一些大企业为了最大限度地降低生产成本，实现效益最大化，总是愿意寻找合适的协作配套伙伴。为此，与世界著名大企业沾上“裙带关系”就会给中小企业带来无限商机。印度信息系统技术有限公司创始人纳拉亚纳穆尔蒂，其成功的原因之一就是勇于和全球跨国公司合作。这也为印度在世界软件市场上谋取了重要地位。1981年，纳拉亚纳穆尔蒂与其他6位同事用日常节省的1000美元创建了信息系统技术有限公司，专门提供互联网贺电子商务软件服务，经过20年的发展，这家公司已经成为印度首屈一指的软件公司。该公司在美国的客户去年增加了一倍，达到200个。美国亚马逊大型网络公司、德国阿迪达斯公司电子商务的详细目录都依赖穆尔蒂的公司。去年，美国微软公司在印度也和他的公司建立合资企业，全方位合作，共同开发因特网软件产品，这是微软公司在亚洲的第一家正式合作伙伴。去年年底，公司的销售额已达到3亿美元。

细分：老产品赋予新内含 善于动脑筋，在老产品上发现新机会。勇闯国际市场，小企业照样能够争得一席之地。当蔡吉诺在有70年历史得一个玩具上加了雅致的铝框和五彩轮子时，他不经意地制造了2000年最时髦的交

通工具：RAZOR牌滑板车。这位44岁的台湾小老板最初想作的是，在他杂乱的自行车厂房里迅速通行的一种工具。“我的腿太短，走路的速度总显得特别慢。”但作为一名工程师，他很快看到了该产品的潜力。1998年夏，蔡吉诺带着他的RAZOR牌滑板车来到芝加哥展销会，一家公司一下就订货4000辆。到了当年8月，该产品已经供不应求。2000年11月，RAZOR牌滑板车的产量已达到100辆。去年，该公司的收入达到8000万美元以上。前瞻：不妨来点超前在大多数人眼里，市场是无形的、隐蔽的、难以琢磨的，要准确把握和驾驭市场，几乎是没有什么可资借鉴的东西。其实，市场的变化也是有其规律的，关键是要善于捕捉市场从渐变到突变过程中的蛛丝马迹。二战时期，美国的一家缝纫机场经营状况不佳，厂长杰克看到，由于战争的影响，人们已很少有心思坐下来搞缝纫，缝纫机销量下降的趋势不可逆转。他通过研究分析，预测战后由于伤残人员骤增，残疾人用的轮椅需求必然

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)