

在微利时代赚取高利润 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__E5_9C_A8_E5_BE_AE_E5_88_A9_E6_c123_288469.htm 微利时代、高成本时代，这是任何一个企业家都不愿听到的名词，但这又是任何一个企业家都要面对的活生生的现实。在成本无可压缩，利润普遍转薄，同业竞争异常激烈的情况下，我们的企业如何突破成长瓶颈，实现持续高速增长，如何保持较高的利润率？每个行业或企业在其发展过程中所经历的，不外乎是如下的路径：第一个阶段是聚焦，即企业发现并进入细分市场。这个时候由于竞争对手少，早进入的企业可以获得高额利润甚至超额利润。第二个阶段是差异化。随着进入这个市场的企业越来越多，市场利润被迅速摊薄，企业为保持原来的高利润，不得不走差异化之路，在产品、技术、服务等方面凸显自己的特点，争取消费者。第三个阶段是低成本。当差异化之路走到尽头，产品同质化现象极其严重的时候，只能拼价格，拼成本，谁的成本低，谁的利润就能多一些。可现在，靠低成本打天下的路好像已经走不通了。我们的企业该怎么办？一个方式是转移市场，比如进入国际市场。中国企业进入国际市场需要面对很多问题，像法律问题、经营惯例问题、文化问题等等。我们的企业需要牢记的一点就是，遵循游戏规则办事。另一个方式是大力开发新产品，保持技术领先。做行业的领先者会给企业带来很多机遇，让企业保持良好的发展势头。再有一个方式是搞多元化经营。但企业在搞多元化的时候应当切记不能盲目，不能看到什么赚钱就做什么，而应当围绕自己的核心竞争力来进行。对于一个企业

来讲，不论采用哪种方式发展自己，要想实现可持续经营，都必须改变粗放的经营模式，进行精细化和规范化经营。管理问题是每一个发展中的企业面临的最大问题。在企业高速发展的过程中，组织规模的迅速扩张往往使原有的管理方式出现漏洞，企业发展越快，出现问题的可能性就越大。这就要求我们的企业及时调整管理框架，细化和规范化管理体系，理顺业务，建立完善的架构制度，将用人管人的方式，改为用完善的制度管人。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