

破解赚钱的难题有十招 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__E7_A0_B4_E8_A7_A3_E8_B5_9A_E9_c123_288911.htm 中国的企业和企业家，已经伴随着改革开放走过了25年的历程。但是，他们今天也面临越来越多的困惑。其中最主要的问题就是为什么赚钱变得越来越难了？

- 1.转变思维方式。过去中国企业成长中面对着一个很大的障碍，就是政府管得太多，所以许多中国的创业者从一开始就学会了和政府打交道。但是，从现在起，中国的企业必须真正学会在市场中生存，从依赖于政府关系赚钱转向真正依靠企业的核心竞争力赚钱。
- 2.制定公司战略。大量的企业在成长起来的时候是没有战略的，但是，成长到一定阶段以后，企业就应当有战略。简单地说，战略实际上就是指定位，包括做什么、不做什么、怎么去做等问题。有所不为才能有所为。
- 3.满足日益挑剔的客户。越是对产品不了解的客户，越是收入高的客户，就会越重视品牌。同时，消费者从注重产品逐渐转变到越来越注重服务，不仅关心产品本身的质量，还关心企业的质量。
- 4.管理差异化的员工队伍。现在企业员工的差异越来越大，有地域的差异、文化背景的差异、兴趣的差异，甚至还有国籍的差异。企业家要学会管理这种差异化的员工队伍。受教育程度越高的员工，越需要高素质的企业家去管理他们。
- 5.处理所有权与控制权的关系。企业发展到一定程度，必然导致所有权和控制权的分离。过去是老板为自己赚钱，后来变成职业经理人为股东打工。创业的企业家们要做好这个心理准备。如果不想完成这个转变，那永远只能是一个小企业。
- 6.对付强大的竞争

对手。中国企业过去可能没有竞争对手，或者只有地方性的竞争对手，但是现在必须准备和几百亿美元规模的跨国巨头竞争。与国外企业合作不失为一种解决办法。7.学会管理大企业。大企业和小企业最重要的区别，在于小企业的核心资源、信息都掌握在企业家一个人手里，而大企业的核心资源和信息却分散在众多普通员工手中。所以将来不能再仅仅依靠企业家的个人能力，而要建立企业的系统能力。同时企业还要培养内部企业家，防止 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