

不懂调研，迟早把企业带进坟墓，做好这一点，轻松躲避市场的淘汰

产品名称	不懂调研，迟早把企业带进坟墓，做好这一点，轻松躲避市场的淘汰
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

不管你是哪个国家企业，实际上你都必须符合这种市场竞争的规律，否则你就会遭到淘汰。

当然在企业的市场调研当中，有很多种的方法，比如书面的询问，比如电话的询问，比如面谈，面谈他重要的是能获取，你通过间接方式获取不了的东西，哪怕是电话当中一句话，和你面谈当中，你通过他的表情，或者通过他真实的一些想法，还有很多信息。我们知道在做营销决策的时候，特别营销决策信息的时候，有很多信息是隐藏在数据之后，特别是我们是在做中国具体做渠道工作当中的人，很多东西不是你模式上，也不是你在数据上能够看得出来的，这个时候就需要你较深入的去了解，挖掘他内心真实的一个想法。比如说同样一个经销商模式，同样一样的模式，一样的管理手段，在不同的企业，起到的效果完全不一样。

举两个例子，在一些大的家电，大的企业，他们试图多元化的过程当中，进入小行业，比如说长虹去做碟机，或者美的去做厨卫用品，海尔去做太阳能热水器等等，我们会发现为什么这么一个大的品牌大的

企业，再进入看似很容易成功的，小的行业当中，但是受到很大的挑战，而且成功率概率并不是很高，实际上我们了解一下这背后根深蒂固的因素，不来源于操作，不来源于技术层面，因为从职业经理人的层面来说，他们的技术是没有问题的，然后从他的操作经验来说是没问题的，从他的管理手段来说，比如说在价值链在信息化，他也是远远高于这些民营企业，和一些跟他竞争的一些企业的，但为什么在这个行业当中，他反而不能够占据优势了，那么这个问题就值得我们去思考，至少我在营销的层面可以谈一谈我们对这个问题的看法

文化层面问题

作为单独专一的经营某项企业的，他是个靠这个生存发展，而作为你大姐，来进入一个小产业的时候，你是居高临下，而且是一种由高而下的这种态度，你不，对你集团来说的话，你会你不会把这东西作为主业，这是第1个决定你发布发展起来的因素，由于你在这里只是一个补充性的产业，所以说你所有的经营方式，所用的资源也好，所有的经历了投入也好，管理模式也好，就不可能做到跟人家一样的费，尽心尽力来做。

人家是为了生存而战，而你是为了发财而战，一个为了生存而战人和一个为了发财而战的人，他的动力是不一样的，这就是这两个区别在文化层面，所以当你进入这个小产业的时候，一个企业你进入看似可以成功，查一下你的这个行业特征，了解不是很清楚的情况下，很容易反而导致失败。我是做彩电的，我要做碟机，一个彩电搭配一个碟机，或者10个彩电搭配一个碟机，不就卖出去了吗？所以很多企业就想再通过大的品牌来协调这种渠道资源进行整合而取得成功，事实上成功率并不高，而被拖垮的远远多于成功的。这就是我们说在国内经营当中，出现了一个很奇特的现象。

所以我们在调研当中要了解这些信息，但是这些信息有时候了解不是你数据上是公开的数据，或者是说能获得的，所以说在调研当中应该

有一些具体的方法。