

余世维企业管理培训公开课 余世维研习社商业模式的顶层设计

产品名称	余世维企业管理培训公开课 余世维研习社商业模式的顶层设计
公司名称	南宁近发科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	余世维课程:余世维培训公开课 余世维模式课:余世维商业模式课程 余世维管理课:余世维企业管理培训课程
公司地址	南宁市江南区沙井大道56号东盟华府7栋2905号
联系电话	13168750368 18658431656

产品详情

企业应该如何发挥所长？余世维博士分析说，世界在不断变化，现在我们都支持大统一市场的开设，所谓大统一市场，就是指平台统一、资源统一、价格统一、渠道统一，我们要在这个环境下创造价值，就要发挥自己企业的所长，你有的我没有，我有的你没有，互联网中的“互联”就是这个意思。

在他看来，等待不是办法，脱离困境的当务之急是主动出击，抱团取暖。个人的能力有限、资金有限、技术有限，但我们可以整合身边的资源，让资源过来帮我们，余世维博士把这个模式叫做蜂巢生态，他说，彼此赋能，资源共享，开发渠道，就是未来的方向，过去是“我”，但未来是“我们”，就是这个意思。

伍仟卷——余世维研习社还有这样一个极富诗意的名字，“五千年山海画卷，十万里锦绣山河”，一群志同道合的人聚在一起，做一件有意义的事，将“我”变成“我们”，这也是余世维博士思维的传播与传承。

余世维老师企业管理课程即将开课，《世维企业管理大课》是余世维老师2023年倾力打造的全新课程，课程由战略、模式、定位、战术、执行力、家业六大版块组成。

参课对象：董事长、总经理、企业高管

课程时间：每个月一期

如果你对商业、管理、领导力等方面感兴趣，这场课程一定不能错过！

这七种公司永远做不大：

1、格局小的企业

1999年2月，牛根生对孙先红说：我给你100万的宣传费，对谁也不要说。先红问：为什么不能说？牛说：现在总共筹到300万，拿出100万做广告，我怕大家知道后接受不了。我就要一个效果：一夜之间，让呼市人都知道。于是1999年4月1日早上，一觉醒来，人们突然发现道路两旁冒出了一溜溜的红色路牌广告，上面高书金色大字：蒙牛乳业，创内蒙古乳业第二品牌！

但在现实中，许多老板肩上扛着品牌大旗心里打着小算盘，乐于小打小闹，希望以小的投入来获得大的回报，从没想过以大的投入来换取更大的回报。这实际上就是一种格局。格局小的老板，想的永远是自己，希望从一颗鸡蛋中吃出黄金；而格局大的老板，则能着眼于未来，在大环境中定义自己的事业。

2、心态小的企业

俗话说：善弈者谋势，不善弈者谋子。

许多企业之所以做不大，就在于只谋子不谋势。谋势就是定战略，有了战略，路再长，总有yi天会走到；没有战略，走得越猛，死得越早。置战略需求于不顾，希望用1分钱换来100元的效果的主，很难走出穷的境界，因为占便宜本身就代表没有境界。死抠一城一池，是活三年的企业，因为它不抬头看天。东一榔头西一棒子的，是活三月的企业，因为它不低头看地。不看天，山雨欲来浑然不觉，要被洪水淹死；不看地，夜半悬崖大步流星，要被群山淹没。

3、短视的企业

立竿见影、刀下见菜，是大多数老板的想法，当然这也没有错，因为解决目前的生存问题是第yi位的。但是，生存问题属于战术问题，而发展问题属于战略问题，解决生存问题必须刀下见菜，但要搞定发展问题则需要细水长流zui后水到渠成。现实中，很多老板都有短视心态，以为整一个亮点马上就能换回巨大的效益，于是一个活动搞下去或一期广告投下去看到没什么效果就马上停止。

其实这种想法并不正确，因为品牌对于企业而言是一个长期工程和系统工程，既要有独特的个性，又需要系统的提炼及提升；对于客户而言，品牌又是一种认知识别和体验识别，他们需要你能记住你的特别理由，因此也就需要你在诉求点上要坚持深入。

4、缺外脑的企业

曾有人说过这样一句话：在中国，资源第一位，机遇第二位，能力第三位，学历第四位，不少老板比别人做得成功，就在于他所拥有的社会资源为他创造了部分条件。而很多老板之所以做不大，原因就在于他缺少足够的社会资源，单打独斗当然也就孤掌难鸣。说到社会资源，很多人都会想到领导支持这个词语，其实这并不全面，向领导、职能部门传递企业的正面信息，获得政策范围内的支持，这只属于整合营销传播的一个方面。

除了官方资源以外，能帮你快速解决一定融资困难的亲友资源，能为你迅速带来人才的人力推介资源，能为你出谋划策充当参谋的智力资源、信息资源等等，这些资源都会对你的发展壮大起着重要的作用。这些都是企业的外脑。想想看，那些做得成功的大企业，又有多少企业没有外脑、没有顾问呢？

5、缺内脑的企业

一个好汉三个帮，如果没有一批能征善战的下属为你冲锋陷阵，老板再厉害，也难以成事。许多企业就面临这样的问题：优秀的人招不来，有出息的人留不住，剩下的看谁谁不顺眼，为什么会这样呢？员工愿不愿加盟公司、能加盟多久，与薪酬福利、团队氛围、学习提升、办事机制，成就感，归属感、生活现状等各种因素紧密相连。

目前，大多数的企业，薪酬福利都差不多，关键问题是：老板只看重行政管理与业绩，只关注你今天卖了多少、有没有迟到早退，至于思想管理、技能管理、状态管理与团队氛围管理，老板根本就没有这个意识，最后员工技能得不到提升，思想得不到引导，越干越没劲，只好走人了事。管理的表面化，最终导致员工素质同质化，做不大也就在情理之中了。

6、用金扁担挑粪的企业

从前有个小伙子，祖辈都是菜农。小伙子每天挑粪去菜地浇菜，从小习惯了这年复一年的活。一天，他去菜地的路上在一棵大树下歇脚，坐在挑粪扁担上，远眺村里大财主的那幢豪华楼房，心里突然有个梦想：有一天我要是像他那么有钱，我一定要打一副用金子做成的扁担挑粪。

用金扁担挑粪虽然有了财富有了金子，但是挑粪的思维还是没有改变，因为他已经习惯了那种操作手法。所以，很多企业看到别人有了某某商标就马上去申请一个某某商标，看到别人开了一个自助火锅生意不错，于是就立马也开一个。有了这些金蛋蛋以后，马上把它做成一根金扁担挑着以前的大便继续前进。

7、需要预约的企业

中国的小老板令人感动和尊敬，在我看来，哪怕是开小饭馆的小老板，也功德无量，令人尊敬，因为他们为社会提供了更多的就业岗位，贡献了更多的税收，开发了更多的技术。他们多数才华横溢、精明能干、出身草根、白手起家，其赤手空拳打天下的勇气让人佩服。他们在资金与技术贫瘠的土壤中扎根，在不利政策环境中破土，在外资、合资品牌丛林中成长，生命的顽强与坚韧让人感慨与惊叹。他们热情而富有理想，为了实现百年老店的梦想，很多人起得比鸡还要早，睡得比狗还要晚。企业最大的瓶颈是资金！

然而，在你没有实力之前要想获得金融支持，干过企业的人都深有体会，zui缺德的机构莫过于银行，他们向来都是雨天收伞！在尊敬与感动之余，又难免有点儿心酸与不安。因为很多小老板都患上了这样的毛病：事业不大架子大、老板不大脾气大，自以为是，傲气十足，结果很多的机会就在这种需要预约的情况下丧失了。

余世维企业管理培训公开课，余世维研习社，余世维商业模式的顶层设计，余世维战略管理培训，余世维高层培训，余世维商业思维，余世维企业管理大课