

余世维战略规划总裁班 余世维战略管理 成功者创造需求不是迎合需求

产品名称	余世维战略规划总裁班 余世维战略管理 成功者创造需求不是迎合需求
公司名称	南宁近发科技有限公司
价格	4980.00/票
规格参数	余世维定位班:余世维战略定位 余世维战略班:余世维战略规划 余世维管理班:余世维战略管理
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

《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

课程费用：4980元/人

如果你对商业、管理、战略、领导力等方面感兴趣，这场余世维主讲课程一定要来参加！

余世维企业管理课程简介：

很多人都有这个想法-见好就收，一看情况不对了，我就干脆不做，今年在卖花，明年可以卖玩具。过两天他开个饭馆儿，再过一年他开始又搞个什么什么出来.....这样子搞，永远没有品牌。

在你周遭，你在青岛、山东和任何中国一个地方，你认为有几个叫做品牌？其实我跟你讲，大部分都不

是品牌，弄弄弄就不见了。

在中国做招牌跟送花篮的，特别地忙碌。每天都有人在那个拆招牌装招牌，每天都有人拿花送花……乖乖，我们这个中国忙死了，就是大部分公司都活得不久，除了国企有政府跟党在支持以外。

根据调查，中国的中小企业包含民企在内，每十家活过五年的只有三家，活过十年的只有一家。中国每十家企业，活过五年的只有三家，活过十年的只有一家。

你就知道，你眼睛所看到的企业，中小企业和民企、私企，大部分都像泡沫一样的，浪淘尽，千古风流人物，《三国演义》上讲得“浪淘尽，千古风流人物”。苏东坡写的，就是这个道理。

在这个中国，大家都在互相地模仿。在这个世界，人人都在山寨，其实我们都是互相地模仿，互相地山寨。

你认为是阿里巴巴在抄腾讯，还是腾讯在抄网易，还是网易在抄阿里巴巴？我跟你说这个是不清楚的，大家互相模仿，互相抄袭。

但是，抄你的人，在你的基础上，又加上了一些新的价值。你可以说他在抄你，但是他增加了一些新的价值。而你呢，总是玩一些老把戏，客户又看不出什么心意，人家对你就开始慢慢地厌倦了。

这一段话的总结就是：始终搞不出什么有意义的创新。

各位，我给你个概念：创新不是胡想瞎想，东想西想，创新是要有新的价值。记住：创新是客户要感觉到有新的价值，而不是每天在你的天马行空，胡想瞎想，东想西想，这个不叫创新。

联想、长城、富士通、东芝、苹果，从外形来看都差不多。我跟你说，手机一亮出来，除了像三星、苹果比较特别的以外，绝大部的手机亮出来是差不多的。绝大部的电脑亮出来也是差不多的。

你讲得清楚这几个品牌里面的真正的创新是什么，你真的说的很清楚吗？我跟你说差不多，给人家的感觉就是差不多。

你大概都忘记了，世界上zui早发明智能手机的是谁？是爱立信，你还记得吗？后来诺基亚，后来摩托罗拉，后来LG，终于到了苹果。

手机其实这样子的智能上去的，一个一个的被打败了。那诺基亚为什么zui近不小心输给苹果跟三星？

这上面有一句话讲的非常的有道理：成功者创造需求，不是迎合需求。

这句话用乔布斯的话来讲更白话，乔布斯讲一句名言，我觉得非常地有道理，你也可以写在你的笔记本上。乔布斯说：“我从来不调查市场，因为消费者也不晓得他们要什么。”

哎呀，讲得真好！乔布斯说：“我从来不调查市场，研究消费需求，因为消费者也不晓得他要什么。”完全正确。

所以，诺基亚的失败就在于迎合需求，而苹果、三星的成功就在于创造需求，那就完全不一样了。所以你跟我说，说到底谁有差别？不是那么容易的。

余世维战略规划总裁班，余世维战略管理，余世维企业管理培训，余世维管理课程，余世维总裁班，余世维总裁培训，余世维老板培训，余世维董事长培训，余世维高层培训