

余世维企业管理战略规划 余世维中小企业商业模式顶层设计

产品名称	余世维企业管理战略规划 余世维中小企业商业模式顶层设计
公司名称	南宁近发科技有限公司
价格	4980.00/件
规格参数	余世维管理课:余世维管理培训 余世维战略课:余世维战略规划 余世维商业课:余世维顶层设计
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

企业家管理企业重点在于“提高视野、看准方向、抓住机会、理清业务、设计组织、落实执行”，建立一个企业核心竞争力和差异化优势，为企业打开渠道、找对人才、节约成本、提高利润，让企业长期可持续发展。

这次课程主题为“商业思维”，将从多个角度深入剖析商业思维的本质和重要性。余世维老师将用他独特的视角和精辟的见解，为大家揭示商业成功的秘密，引领大家走向事业的高度。

每一期课程的上课时间是三天两夜，在这三天的时间里，余世维老师将为大家呈现一场精彩的思维盛宴，让你在轻松愉快的氛围中，领悟到商业思维的精髓。

如果你希望在商业领域获得更多的成功和突破，不要犹豫，赶快报名参加余世维老师的课程吧！

余世维老师说：这个世界上只有猪，才会把最好的技术卖给别人，他卖给你的技术都是要淘汰的技术。而且卖给你以后，你也别忘了你的零件还要跟他买，对吧？所以靠这个购买技术，购买零件始终不是办法。

中国除非有一tian真的可以自己做摩托车，否则那个摩托车的零配件和它的技术跟发动机，总是要靠我们隔壁的日本。这个中国摩托车总是受制于日本。这样子，我们很难把自己的摩托车在世界上面推出去。

因为我们的研发是那边给我们的，我们花了钱，自己认为不用研发，你就会受到日本的制约。何况他卖给你的技术还是比较落伍的技术。

当日本把彩色电视机的技术和零件卖给台湾的时候，那时候台湾在看黑白电视，这是很多年前的事。日本有企业说：“我们为什么要把彩色电视机的技术卖给台湾呢？”

你知道他们产业里面的几个ling袖怎么说的？“傻吧你，台湾人如果不看彩色电视，我们彩色电视卖给谁呀？零件卖给谁呀？”

没有多久，台湾就开始搞彩色电视，日本开始搞平板电视。没有多久，日本又把平板电视的技术卖给台湾，于是他们又有些人说：“现在又教台湾人搞平板电视？”

“傻吧，台湾不搞平板电视，我们平板电视卖给谁呀？零件卖给谁呀？我们搞液晶呀！”于是他们开始搞液晶电视。

这种理论在国际贸易上面叫做阶梯理论，上楼梯一样的，一个拉一个上去，我上一阶就要拉你上来。我再上一阶，再把你拉上来，你跟着我走，不但可以买我的技术，也买我的零件。但是别忘了，永远是我已经不太要的技术。

所以说：一个大公司还是自己研发比较好，花钱买技术或者是搞山寨，永远都是二流的，跟着别人走。

你认识董明珠吗？不容易啊。格力的董事长，从CEO终于升到董事长了，今年升上去的。董明珠从工厂里面起来了，更不容易，能够干到中国第yi空调。我们来看看董明珠怎么说。

董明珠说：“别的搞多元化的企业，失败一个产品，还有其他的产品，我们格力如果消费者不买账，就全盘皆输。因为我们的格力战略很简单，就是把空调做成全球第yi。我们绝dui不搞多元化。”

海尔的空调比较好，还是格力，你认为呢？海尔是我们山东人的光荣，你认为格力没有研究过海尔吗？对吧？！

董明珠说：“我们在中国国内，是第di个掌握转数从5赫兹到120赫兹的第三代变频技术。”

华为也是一个很不简单的公司，你看到没有，大家跑在后面，他们已经一路领xian。

任正非1988年，带着2万块钱到深圳去，2万，我们台下随便讲个人大概都拿得出2万。不过那个时候的2万比较值钱就是了。

你知道去年是多少收入吗？你知道吗？2039亿。1988年带着2万块钱到深圳去帮人家修交换机，结果去年收入2039亿。我们来看看华为的成功在哪里。

中国移动和中国电信和中国联通，还有谁不认识华为呢？他写了这么一件事情，他说：“华为绝dui不浮躁，也不贪婪，埋头技术，打造电信设备产品。”

听到这句话吗：华为绝不浮躁，也不贪婪，埋头技术，打造电信设备产品。

所以，华为是中国第di个把3G网络技术卖到美国去的人。美国思科还告过他，后来两个平手，在法院和

解。能够让美国人告，也是一种光荣，至少是美国的对手。那种根本连美国人告都不想告的公司，他根本就不把你摆在眼里，会把他摆在眼里来告他，就表示面临了很大的威胁。

余世维企业管理战略规划，余世维中小企业商业模式顶层设计，余世维管理培训，余世维商业思维，余世维战略管理，余世维总裁培训，余世维高层培训，余世维演讲