

怎么增加上市公司盈利能力产品如何增强竞争力-股识吧

一、上市后如何提高项目的盈利能力

想增加企业发展前景 走名牌道路 加强商品质量 适当降低价格提高服务力度
大力广告宣传

二、产品如何增强竞争力

1. 找到市场未被满足的痛点定位应该从消费者的心智出发，而不是从产品copy本身出发。
首先找到你想服务的那批用户，再找到这批用户没有被满足的痛点中，什么是自己可以提供的。
2. 根据自己的优势，提供核心价值基于这个没有被满足的需求以及自身的优势，打磨产品的核心功能，增加用户对于该产品的认知，从而获得用户选择你的偏好。
3. 在恰当的时候，调整产品的定位，以获得更深度发展产品的定位，不是一成不变，而是随着用户数的zhidao增长，不断发展的。
4. 要确保一流的产品质量。
质量是企业的生命线。
这句话永远都不会过时的。
只有拥有了好的产品质量，才能赢得好的口碑。
5. 要有合理的销售价格。
有些企业只考虑自己丰厚的利润空间，把销售价格订得特别高，尤其对于总代理、经销商，等到了消费者手里，那价格更是高得离谱。
这样做实在不可取。
6. 要把售前、售后服务真正落实到位

三、创业公司应该具备哪些素质才能成功上市

但如何达到这一目标呢?许多企业忙于寻找券商、保荐人、律师、会计师等中介机构及政府部门，为其策划如何上市，怎样“包装”，尽量创造符合上市要求的条件，但是很多人忽略了对自身企业基本素质的评判和冷静的思考。
其实能不能上市、该不该上市，关键要看企业的基本素质。
那么，创业公司成功上市的基本素质应具备哪些方面呢? 优良而稳定的经营业绩 经

营业绩主要看公司的盈利能力和水平，具有优良而稳定的经营业绩是企业成功上市的首要因素，也是企业进行改制重组上市的先决条件。

根据中国证监会的规定，在国内A股B股上市条件之一，就是公司必须最近三年连续盈利；

在香港主板上市也要求“盈利5000万元或最近一年须达2000万元，再加前两年之和须达3000万元”；

虽然在香港和新加坡创业板上市没有最低的盈利要求，但也需要两年的活跃业务记录，而且在发行后有优良而稳定的经营业绩。

引人入胜的企业前景

企业上市的主要功能就是筹集资金，这是企业持续发展的起点，而不是终点。

所以，具有引人入胜的企业前景是成功上市的“卖点”，只有发展前景诱人、项目题材优秀的企业，才有上市的可能性。

引人入胜的企业前景不单是给公众看的，同时也给公司自身拟就了未来的目标。

这些“卖点”包括公司的产业结构、核心竞争力等，也要有主营业务的收入可达到多少、可实现盈利有多少等指标，也可以拟定在行业中处于先进水平的指标。

可望而又可及的成长性 成长性是公司的一段时期内具有比较显著成长的可能性。

一个具有成长性的公司，是整体具有可持续发展和许多稳定增长高效益的项目组成，首先，它要具有可以依赖的丰富的资源优势，这是公司在成长阶段对所必须投入要素的基本要求。

通常可能会出现这样的情况，项目的前景在理论分析上很好，但在发展过程中会出现投入的主要经济资源枯竭了，导致项目发展严重受阻；

其次，项目所在地的商业文化氛围应比较浓厚，这是项目成长的人文土壤。

许多项目在实施以后，才发现所在地的商业文化比较贫乏，主要表现在企业员工和其他相关企业很难遵守商业规范，所在地政府也不按照市场机制的要求管理经济，导致项目在发展之初难以形成良好的客户和供应商，政府的有形无形干扰长期存在，内部员工也很难遵守职业化的操守理念，这些因素对项目和公司发展形成的制约是致命的；

第三，项目的技术支持能够适应公司 and 项目的发展，这是公司成长的技术空间。

有许多项目的前期技术论证相当充分，但当发展速度加快时，明显感觉到技术支持乏力，同时又难以有效解决，造成项目骑虎难下，导致损失加大；

第四，项目产品的可替代性要比较小。

可替代性是项目产品生命力的重要标志，只有可替代性小，项目在相当时期内才能具有相当的垄断性，这是项目高速发展的基本前提。

企业扩张与资本经营的组织能力 企业扩张与资本经营包括企业的资产并购，重组和资本的运作能力，这已成为当今资本市场的主要潮流。

企业上市要有广阔的发展空间和战略的并购眼光，要会在产业链条里寻找目标企业，不断的提升资本运作的的能力，以其使公司有稳步的收益，给投资以更高更多的回报。

企业扩张和资本经营的最终目的是提高企业持续盈利能力，要实现这一战略目标，

在企业扩张与资本经营的广阔平台上，企业家要有资源的超人组织能力。这具体表现在对企业自身发展阶段和成长需求的判断，内外诸条件的把握和实施，以及对各种资源的整合而有效地运用和配置等方面，充分发挥自身竞争优势。

四、上市后如何提高项目的盈利能力

项目是否盈利和上市其实没有太大关系，做项目关键还是看项目本身的潜力和过程中的策略和执行力。

你说的也比较模糊，很难给你具体的建议。

如果你指的是主营业务的盈利能力，那么最好的还是扩张，有规模才有大收益，上市融资最主要的目的就是支持发展。

五、怎么最快能让公司上市

借壳上市 或者 买壳上市 借壳上市是指一间私人公司(Private Company)透过把资产注入一间市值较低的已上市公司（壳，Shell），得到该公司一定程度的控股权，利用其上市公司地位，使母公司的资产得以上市。

通常该壳公司会被改名。

与一般企业相比，上市公司最大的优势是能在证券市场上大规模筹集资金，以此促进公司规模快速增长。

因此，上市公司的上市资格已成为一种“稀有资源”，所谓“壳”就是指上市公司的上市资格。

由于有些上市公司机制转换不彻底，不善于经营管理，其业绩表现不尽如人意，丧失了证券市场进一步筹集资金的能力，要充分利用上市公司的这个“壳”资源，就必须对其进行资产重组，买壳上市和借壳上市就是更充分地利用上市资源的两种资产重组形式。

而借壳上市是指上市公司的母公司（集团公司）通过将主要资产注入到上市的子公司中，来实现母公司的上市，借壳上市的典型案例之一是强生集团的“母”借“子”壳。

强生集团由上海出租汽车公司改制而成，拥有较大的优质资产和投资项目，近年来，强生集团充分利用控股的上市子公司—浦东强生的“壳”资源，通过三次配股集资，先后将集团下属的第二和第五分公司注入到浦东强生之中，从而完成了集团借壳上市的目的。

借壳上市一般都涉及大宗的关联交易，为了保护中小投资者的利益，这些关联交易的信息皆需要根据有关的监管要求，充分、准确、及时地予以公开披露。

要实现借壳上市，或买壳上市，必须首先要选择壳公司，要结合自身的经营情况、资产情况、融资能力及发展计划。

选择规模适宜的壳公司，壳公司要具备一定的质量，不能具有太多的债务和不良债权，具备一定的盈利能力和重组的可塑性。

接下来，非上市公司通过并购，取得相对控股地位，要考虑壳公司的股本结构，只要达到控股地位就算并购成功。

其具体形式可有三种：A 通过现金收购，这样可以节省大量时间，智能软件集团即采用这种方式借壳上市，借壳完成后很快进入角色，形成良好的市场反映。

B 完全通过资产或股权置换，实现“壳”的清理和重组合并，容易使壳公司的资产、质量和业绩迅速发生变化，很快实现效果。

C 两种方式结合使用，实际上大部分借“壳”或买“壳”上市都采取这种方法。

非上市公司进而控制股东，通过重组后的董事会对上市壳公司进行清理和内部重组，剥离不良资产或整顿提高壳公司原有业务状况，改善经营业绩。

希望对你有帮助 ^ _ ^

六、企业如何实现长期有效增长

企业作为法人，要寻求超越自然人生命约束的生存之道企业能否活下去，取决于自己，而不是别人，活不下去，也不是因为别人不让活，而是自己没法活。

活下去，不是苟且偷生，不是简单地活下去。

活下去并非容易之事，要始终健康地活下去更难。

因为它每时

每刻都面对外部变化莫测的环境和激烈的市场竞争，面对内部的复杂的人际关系。

企业必须在不断地改进和提高的过程中才能活下去。

为客户服务是公司存在的唯一理由公司对利润看得不重，我们以长远的眼光来经营公司，以诚实面对

客户，诚实地经营，诚实地发展公司，依靠诚实换取客户对我们的满意、信任和忠诚。

正因为我们把利润看得不重，所以我们不去包装、炒

作和投机，而把全部精力用在脚踏实地、实事求是地经营公司上。

当然，诚实又没有包装，客户有时会看低了公司，但终究会认识公司的。

要想让客户满意，要有良好客户关系，没有别的诀窍，只有一个，

那就是坚持优质服务。

只有靠优质服务才能活下去。

什么叫作优质

服务？我们收到了货款，赚了钱，客户还说我们很好，就叫作优质服务。

企业只有保持合理的增长速度，才能永葆活力只有靠管理，靠服务。

没有管理就形不成力量，没有服务就会失去方向。

通过保持增长速度，给员工提供了发展的机会，公司利润的增

长，给员工提供了合理的报酬，这就吸引了众多的优秀人才加盟到我们

公司来，然后才能实现资源的最佳配置。

只有保持合理的增长速度，才能永葆活力。

我们的目标方向是很清晰的，就是必须要发展，不发展就是死亡。

七、企业要怎样才能提高经济效益？

要提高企业的经济效益，必须采取以下措施：第一，依靠科技创新，提升核心技术，采用先进的技术设备、工艺，用现代科学技术武装企业，提高企业职工的科学文化素质和劳动技能。

这一方法和途径的核心就是使企业的经济增长方式由粗放型向集约型转变。

科学技术是第一生产力，科技进步是提高企业经济效益的根本途径。

用高新技术改造和提升传统产业，有利于优化产业结构，节约劳动消耗，生产科技含量高和附加值高的产品，提高经济效益。

第二，采用现代管理方法，提高企业经营管理水平，提高劳动生产率，以最小的消耗，生产出最多的适应市场需要的产品。

管理出效益。

科学而严格的管理可以节约企业生产与经营中的劳动消耗，有效地发挥人力、物力等各种资源的功能，在生产总值一定的情况下，生产成本的降低无疑可以提高经济效益。

企业的现代管理包括宏观经济管理，即在生产过程中要制订和实施科学的产业政策，保证生产结构的协调化和高级化；

还包括微观经营管理，即要提高劳动生产率和资金利用率，要保证产品适销对路；

还包括市场营销、职工的培训、产品的售后服务等。

第三，提高产品质量，生产适销对路、满足市场需要的合格产品。

商品是使用价值和价值的统一体，使用价值是价值的物质承担者，企业生产商品的目的在于实现商品的价值，消费者购买商品的目的，在于获取使用价值。

企业要提高经济效益，首先必须生产适销对路、质量较高、能满足人们生活需要的合格产品，这样才能实现社会主义生产目的，才能顺利实现商品的价值；

当然，还要不断提高劳动生产率，降低生产成本，以较少的劳动消耗生产尽量多的劳动产品，否则企业经济效益也不会高。

第四，鼓励兼并，规范破产，强强联合，不断完善兼并和破产制度。

市场是检验企业经营管理的试金石。

在市场经济中，竞争是不可避免的，有竞争就有胜败，就有企业的兴与衰、生与灭。

企业不能在竞争中求得生存与发展，就要遭到兼并与淘汰，优胜劣汰是市场经济的自然法则，不以人的意志为转移。

兼并劣的，淘汰差的，强强联合，有利于优化企业结构，实现优势互补、优化资源配置、降低生产成本、提高劳动生产率、促进先进技术的研究和开发，扩大市场占有率、获取更大的经济效益，促进社会主义市场经济的发展。

同时，还能提高企业的国际竞争力，促进我国民族工业的发展。

????

[?????????????????.pdf](#)

[??????????????????](#)

[??????????????](#)

[??????????????????](#)

[?????????????????.doc](#)

[??????????????????????...](#)

????????????????????????????????

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/24148139.html>