

段永平为什么要炒股--如何设计有效的用户激励机制-股识吧

一、如何形成有效的激励机制？

管理层融资收购，造就忠诚的企业管理者 对我国的职业经理，特别是国有企业的管理者来说，“如何造就他们对企业的忠诚？”是一个急需解决的问题。

在珠海市重奖过的科技人员中，迟斌元、查雁群、徐庆中、赵玉成等已经离开原来的公司，自己做了老板。

当年，段永平要求“小霸王”进行股份制改造，遭到拒绝，他断然离开这家公司，在东莞创建了“步步高”。

珠海市重奖过的科技人员为什么离开原来的企业？段永平为什么离开“小霸王”？他们是不忠诚于原来的企业，但不能说那些科技人员不忠诚于现在的企业，也不能说段永平不忠诚于“步步高”。

问题不在于他们个人，而在于企业的激励机制。

科技人员和段永平不忠诚于原来的企业，是因为企业的激励机制对他们不能产生有效的激励，他们现在忠诚于所在的企业，是因为企业的激励机制能够对他们产生有效的激励。

那么，什么样的激励机制才能对职业经理产生有效激励呢？怎样才能建立有效的企业激励机制呢？管理层融资收购是一种可行的企业改制方案，通过实施这种改制方案，企业能够建立以股权为基础的激励机制，并造就忠诚的企业管理者。

管理层融资收购（management—buyout, MBO）是杠杆收购（leverage—buyout, LBO）的一种。

杠杆收购是一种利用借债或其他融资方式所得的资金购买目标公司的股份，从而取得公司的控制权，进而改变公司所有权结构、控制权格局以及公司资产结构的一种金融工具。

一般而言，利用杠杆收购来重组目标公司的实施主体，可以是其他公司、合伙人、个人以及机构投资者，也可以是目标公司内部的管理层。

当杠杆收购的实施主体是目标公司内部的管理层时，一般意义上的杠杆收购就成了管理层融资收购。

作为一种企业改制方案，管理层融资收购的运作分为三个阶段：

第一阶段，公司管理层人员筹措收购资金并设计管理层激励方案。

在收购专家的指导下，由公司高层管理人员首先提供10%的收购资金；

再以公司资产作为抵押，向银行或其他金融机构借入大约60%的资金；

剩余部分以发行债券的形式向机构投资者（如各种基金管理机构、保险公司以及风险基金投资机构等）筹措。

在这一阶段，企业管理层还要制定以股权为基础的管理层激励方案，这是通过实施

管理层融资收购方案建立企业激励机制的关键工作。

第二阶段，实施收购计划。

管理层人员筹得资金后，出价购进所在公司的股票和资产。

如果购进公司的资产，则由管理层利用筹集到的资金先组建一家由管理层控制的公司，然后再进行收购。

如果购进的是股票，则由管理层购进所在公司一定数额的股票，达到控制企业的目的。

第三阶段，改善经营管理，降低财务风险。

在管理层取得了目标公司的控制权之后，管理人员应当通过削减经营成本、改变市场战略、增加利润和现金流量、改进生产设施、改善库存和应收帐款的管理、提高产品质量、调整产品结构等...More... ↓

二、炒股票能发家吗？

通过股票发财的人当然有，国外的例子不说了，就拿中国二十年的股市来说，成功的代表人物就有林园、李驰、段永平、但斌等人。

但是相对于整个股民群体来说，估计只有5%-10%左右的人能够在股市盈利。

为什么比例如此之小呢？这是因为股市中的绝大多数人顽固坚持错误的操作方法，拒绝正确的操作方法。

为什么会形成这种局面呢？完全是人性的劣根性——贪婪和恐惧使然。

本人从不鼓励一般民众参入股市，因为股票操作是一门系统性工程，没有具备较专业的分析能力者，很难在股市盈利。

再加上人类的劣根性，极容易导致进入股市的股民迷失自我。

如果您非常热爱股票投资，那么，最好拜成功者学习，自己研究的话，没有五年以上的刻苦研究很难明白其中的真谛。

三、请股票短线高手赐教

能看出你是个诚心学技术的人，但你的问题不是回答者几句话就可以说清楚并使你一下子得到跨越式的提升的。

我给你的建议是：必须学习一种专业的短线技术，并形成一套系统的短线交易系统。

任何单一的方法都不能确保资金的长久盈利和安全。

就熊市中的反弹来讲。

主要有三种方法：一是股票形成底部箱体并突破。
二是股价随大盘下跌进入尾声时放出大量，比如近期的工商银行，还有国金证券前期走势。
三是下跌过程中K线形态与大盘相同，每天能涨停的大都是此类型。
千万别听有些人说什么凭经验，自己闭门造车不等经验成熟早就牺牲在股市上了。但边学习边在实战中体会是必要的。
美国一个专业培训机构的培训师曾说过，没有一到两年的学习和实践，不可能成手。
因为他没看到过在这个期限内成手的人。
所以开始时应该小资金练手，别想着进来就发财。
中国股神段永平说过：快就是慢。

四、如何设计有效的用户激励机制

1.目标激励2.利益激励3.任务激励4.挑战激励，荣誉激励这几点运用起来往往还不够。
如何进行产品激励机制的规划？第一条
产品审视产品的目标是什么？要促成用户哪些行为？第二条
用户接触产品过程中处于行为变化的什么阶段？第三条
在哪个，哪些阶段是产品，主要重要引导用户向前季节第四条 不同变化阶段的用户可能的页面停留轨迹和特征是怎么样的？针对不同阶段的用户使用特征来确定奖励机制的展示区域第五条有针对性的采用干预机制

五、有谁知道沃伦·巴非特为什么能股神？

“你犯过哪些错误？”2007年5月9日，段永平花了62万美元、并且等了一年之后，终于有机会和股神巴菲特并肩坐在一起共进午餐。
对段永平的问题，巴菲特坦诚相告：“我犯过不少错误，投资犯错并不可怕，最重要的是少犯错！”在大学期间，巴菲特师从于著名投资理论学本杰明·格雷厄姆·格雷厄姆反对投机，主张通过分析企业的盈利情况、资产情况及未来前景等因素来评价股票，这让他受益匪浅。
掌握价值投资理念并不困难，但很少有人能像巴菲特一样数十年如一日地坚持下去。
从1965到2006年的42年间，巴菲特旗下的伯克希尔公司，净资产年均增长率达21.4

%, 累计增长361156%.

六、请股票短线高手赐教

能看出你是个诚心学技术的人，但你的问题不是回答者几句话就可以说清楚并使你一下子得到跨越式的提升的。

我给你的建议是：必须学习一种专业的短线技术，并形成一套系统的短线交易系统。

任何单一的方法都不能确保资金的长久盈利和安全。

就熊市中的反弹来讲。

主要有三种方法：一是股票形成底部箱体并突破。

二是股价随大盘下跌进入尾声时放出大量，比如近期的工商银行，还有国金证券前期走势。

三是下跌过程中K线形态与大盘相同，每天能涨停的大都是此类型。

千万别听有些人说什么凭经验，自己闭门造车不等经验成熟早就牺牲在股市上了。

但边学习边在实战中体会是必要的。

美国一个专业培训机构的培训师曾说过，没有一到两年的学习和实践，不可能成手。

因为他没看到过在这个期限内成手的人。

所以开始时应该小资金练手，别想着进来就发财。

中国股神段永平说过：快就是慢。

七、如何设计有效的用户激励机制

1.目标激励2.利益激励3.任务激励4.挑战激励，荣誉激励这几点运用起来往往还不够。

如何进行产品激励机制的规划？第一条

产品审视产品的目标是什么？要促成用户哪些行为？第二条

用户接触产品过程中处于行为变化的什么阶段？第三条

在哪个，哪些阶段是产品，主要重要引导用户向前季节第四条 不同变化阶段的用户可能的页面停留轨迹和特征是怎么样的？针对不同阶段的用户使用特征来确定奖励机制的展示区域第五条有针对性的采用干预机制

参考文档

[下载：段永平为什么要炒股.pdf](#)
[《上市公司好转股票提前多久反应》](#)
[《股票开户最快多久能到账》](#)
[《股票交易后多久能上市》](#)
[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)
[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)
[下载：段永平为什么要炒股.doc](#)
[更多关于《段永平为什么要炒股》的文档...](#)

声明：
本文来自网络，不代表
【股识吧】立场，转载请注明出处：
<https://www.gupiaozhishiba.com/read/42421161.html>