

# 上市公司如何转型——当今企业转型该怎么做-股识吧

## 一、企业要转型怎么做

互联网时代的来临导致很多传统企业受到冲击，很多企业要转型，但却不知如何转型，专业的事情交给专业的人做，之前在广州塔举办的2016互联网+转型峰会中，认识了几位行业内的大咖，都是给企业做转型的，印象最深的是聚烽互联，你可以去这家公司看看，具体你上网搜下聚烽，或者聚烽互联进网站看看，当然，你要是方便直接去他们公司也行。

## 二、如何做好企业转型

从国际企业发展的来看，死掉或者被淘汰的企业一般有三种情况：一是财务问题，这往往是一个公司转型最直接的原因。

这种转型我们称之为危机型转型，公司遇到的是深层次问题，必须大刀阔斧地进行变革。

这种情况下转型付出的成本很大，成功的概率相对较低，但是企业仍然要转型，否则只有等死；

二是经营出现了问题。

这种情况下公司并没有遇到大的生存压力，只是需要对业务进行调整。

这种情况叫重振型转型，也是我们遇到最多的一种情况，这种转型成功的概率较高；

三是战略型转型，它是一种前瞻性的转型。

这种情况下，企业发展很顺利，但是公司的领导人和决策者却着眼长远，关注未来公司的商机在哪里，需要提前做哪些准备。

这是一家成熟企业的表现，转型成功的概率最高。

东方早报：这种划分的依据是什么？徐永华：它依据推动转型的原因来划分。

其实这三种转型是有一定逻辑联系的，第三种是领导推动型，是转型的最高层次，第二种是业务推动型，是转型的第二个层次，第一种则是危机推动型，是转型的最低层次。

根据企业发展的经验，如果不关注高层次的转型，企业就很容易掉入到下一个转型的阶段。

深入来说就是该业务在中国的行业吸引力到底大不大，市场容量大不大，未来发展

潜力如何，产品周期正处在什么阶段，市场集中度如何，行业利润率有没有吸引力，技术壁垒是高还是低，目标消费人群是否容易接近，对此类产品的购买心理如何等等太多了在此不再赘述。

整个行业分析完之后，很重要的就是接着在分析自己家的资源是否匹配，企业的核心竞争力是否能使企业的产品不成为大路货或者说整个营销模式在该行业内有无创新，有没有能力去做大这个市场或者说在做大市场之后有没有能力阻止该行业的知名品牌抢占被你辛苦教育的消费群体。

当然，要回答好这些问题并非一两天就能解决的，基本上回答好这些问题后业务战略的规划也就基本出来了。

也就是策略问题，企业所做的策略是以战略为导向的。

各行业的营销组合元素各不一样，总之，外向型企业想做好内销业务，在所有的营销组合中渠道是迫在眉睫需要解决的问题，随之带来一系列的管理问题，说白了就是会设计到整个企业在国内的组织架构如何搭建的问题，在国外找几个大经销商就解决的问题在国内怎么就那么麻烦呢？因为中国的经销商总体来说还是没有管理经验五、引入资本当然这是我个人的理解，我相信企业不会单纯为了利润才做内销市场的，一定也有对资本市场的野心。

内销的单子一年做的业务量可能也没有一个业务员与国外厂商订的单多，但是如果凭着不错的外销业绩以及逐步增长的内销业务、创新的营销模式和良好的管理体系一切皆有可能。

相信未来几年会有更多的外向型企业向本土知名企业甚至是外资企业挑战！

### 三、公司准备转型发展，怎么搞？

企业转型有几种类型，一，“朝阳产业”向“战略产业”整合调整发展转型；

二、从“多元化经营”向“归核化经营”转型；

三、从“跳跃式战略”向“可持续发展战略”转型；

四、从“低成本战略”向“差异化战略”转型；

五、从“弱、小、散”向“提高产业集中度战略”转型；

六、从“经济区域不均”向“梯度转移战略即产业转移”转型；

七、从“OEM向ODM转型，OEM向OBM转型”；

红海咨询专为企业提供：战略规划与实施、组织变革、集团管控、股权激励、人力资源，薪酬绩效、上市培育等方面进行咨询

### 四、如何进行企业转型

你要看你的销售的渠道或者服务的范围，在你能建立起自己的多渠道销售系统并且能在终端的消费市场打出一片天空的有了转为公司的能力；当然你的资金要达到公司的条件了。

## 五、当今企业转型该怎么做

可以想的太美好！但是更重要的是：一般而言，转型的第一件事就是达成认知，达成认同，达成理解，达成共同的语境，这点需要你拿出可行的思路：从来没有永恒的成功经验，因为市场自己在变。

在互联互通的时代，能持续推动企业经济价值的主要来源是人力资本、客户群、产品/服务创新；

第二，为啥要转型？商业模式再造，现在都是去落后产能，结构内调，行业不会再增长；

以前是卖产品，现在要卖安全和可靠性。

这是行业彻底的改变，是商业模式的再造。

转型是为了配合经营的需求。

组织转型的核心不是管理的话题，而是经营的话题。

你转什么，不转什么不由内部评价，一定要由市场评价。

要不要转型市场会帮你说话的。

第三，转型的答案在现场，要攻下市场，资源给到多少，授权给到多大，可以容忍多大的错误，这些都要说清楚。

这样的话，转型就可以做到。

员工才是解决问题的主人。

第四。

不要害怕乱，没有乱，就不会有活力；

第五，拿出切实有效的行动计划，平衡当期的目标与未来成长的预期，在财务、人力和资源方面有序分配第六，以投行的思维，在企业更高层面实施变革，可以采取的措施也很多。

转型只要努力和坚持下去，哪怕经历很多波折和挑战，一定能看到美好。

这也是一个系统工程，应学会抓主要矛盾。

## 参考文档

[下载：上市公司如何转型.pdf](#)

[《法院询价评估股票要多久》](#)  
[《上市公司回购股票多久卖出》](#)  
[《股票跌了多久会回来》](#)  
[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)  
下载：[上市公司如何转型.doc](#)  
[更多关于《上市公司如何转型》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/store/34227697.html>