学习经验，寻求企业转型新突破

 ——高科技促进企业转型升级培训心得

 吉林省中新家具有限公司王欣欣

近两年来，我们企业受到国家整体经济形势下行的影响，日子不好过，我们一直在艰难中摸索，东一头西一撞的尝试，始终不得要领。感谢省企联、企协为我们提供这样好的学习机会，搭建这样好的交流平台。在与长三角发达地区企业家交流过程中，我的感触很多；参观不同类型企业高校的过程，对我触动也很大；听了两堂大师的精彩课程，更是受益良多。

回来以后，我一直琢磨找差距，为企业寻求突破，关键还是转变心态，积极拥抱新常态。

为适应新常态，我们企业做了一系列计划部署：

首先我们要稳定原有市场份额。江浙一带的很多企业也是传统制造业，但是销路很好，运营的就很好。我认为小企业受整体经济形式的影响很有限，只要找准一两个细分的市场，做好产品和服务是很好存活的。其实很多的压力来源于我们内部，内部员工对新常态的一种恐慌和以新常态为理由的责任逃避，使很多民企陷入了深渊，如果企业主不能认清形势，把握全局，听任恐慌蔓延，参与恶性竞争，争相降价，最后结果可想而知。

接下来我们准备用开放积极的心态，迎合国家产业政策，缩小生产比重，加大科技投入与品牌建设，积极拥抱互联网+。一要网上引流，突破地域限制，扩大产品受众。实体经济从线下走到线上，再要实现线上线下融合是要有一个艰难的过程的。我们准备培养一支集美工、推广、客服多部门分工协作，训练有素的网销员工队伍，逐步实现O2O融合。二要借助新技术，提升客户体验，增加成交几率。客服营销部门刚刚引入了VR虚拟体验技术，不但能有效提升品牌知名度，还真是有那么一点点的科技融合意味了。三要积极对接资本市场，学习资本运作知识。改革开放30年以来，普通民企发展都是走的从自有资金到资金积累，从固定资产建设再到固定资产盘活（银行贷款）的老路。一下子国家号召搞活地方股权交易中心，建立多层级资本市场，很多企业一时还摸不着个头绪。我们关注并学习了大半年的资本运作知识，先后谈了四家中介机构，正在积极努力寻找在地方股权交易中心挂牌合作方。

这几年，做企业不再像从前几年，单单抓销售、抓质量、看财报就够了，企业主想要把企业做好，只有不断学习，逐渐迎合，深化改革，以开放的心态迎接新事物，才能很好的存活，下一步才能谈到更大的发展。再次感谢企协企联为我们提供的学习机会，我们正是在不断的学习中，逐渐进步，不断成长，并满怀信心的迎接新一轮的挑战。