

# 中小市值上市公司如何突围，市场痛点：中小企业如何去抓-股识吧

## 一、中小企业如何策划上市？

上市对一家公司来说并不是件简单的事情，不然有很多公司都会想着去上市，《公司法》第152条对于股份有限公司上市的条件规定如下：

- 1、股票经国务院证券管理部门批准向社会公开发行；
- 2、公司股本总额不少于人民币5000万元；
- 3、开业时间在3年以上，最近3年连续盈利；

原国有企业依法改建设立的，或者《公司法》实施后新组建成立的股份有限公司，其发起人主要为国有大中型企业的，可以连续计算；

- 4、持有股票面值达人民币1000元以上的股东人数不少于1000人，向社会公开发行的股份占公司股份总数的25%以上；

公司股本总额达到人民币4亿元的，其向社会公开发行的股票比例在15%以上；

- 5、公司在最近3年内无重大违法行为，财务会计报表无虚假记载；

- 6、国务院规定的其他条件。

等等等等，繁琐得很呢。

筹备上市真的是件很很很辛苦的事情，为了能轻松点，个人的建议是找家有丰富经验的策划上市的公司来指导，其专业的指导会让你少走很多弯路。

岳阳那边我知道的就有几家公司上市了，如科伦制药、天欣陶瓷已经上市，然后颐通管业就在今明年上市，你都可以向这些公司了解下啊，明天策划集团有帮其中一家公司策划过上市，我忘了是哪家了。

明天策划公司是比较专业的而且有丰富经验的策划公司，成功策划过37家企业上市，你可以请他们帮忙啊。

## 二、如何做到互联网+中小微企业转型？

首先你要确定你有足够大的数据，并且通过数据帮你连接互联网，企业转型互联网+，并不是表面的接入互联网，把东西放到网上去，而更深层次的是，要让你的数据在线上线下流动起来，这才能为你带来真正的价值。

### 三、市场痛点：中小企业如何去抓

我没有新潮时髦的高科技企业的经营经验，而是在传统行业里浸淫了十年，一直在作小企业的小老板。

呵呵，我们只有自己给自己指引道路。

在小企业的初创阶段，甚至直到守成阶段——只要它还是一个小企业，我们最主要的工作就是把客户资源牢牢地抓在自己手里。

客户！在这个喧嚣的世界里没有什么真正独有的东西，尤其对我们这些传统行业里的小企业来说。

不要迷信技术，技术可以被学习；

不要迷信模式，模式可以被克隆；

不要迷信组织架构，组织架构可以被复制；

不要迷信管理机制，没有销售再好的管理机制也没有用武之地。

只有客户资源是独有的，是独一无二的！只有把客户资源牢牢地掌握在自己的手里才能在残酷的竞争中立于不败之地。

人！在我们这个根本还谈不上游戏规则层面上，再体恤下属的老板，再快乐的工作环境，再人文关怀的福利待遇，再有效的激励约束机制也阻挡不住你的那些聪明能干，野心勃勃的员工独立创业的脚步。

更何况我们还做不到这些！我们刚刚创业，每天忙得焦头烂额，还能有什么好脸色给员工？我们连明天进原料的钱都没有了，还谈什么提高员工福利待遇？我们自己创业都还前途未卜，有什么资格向员工保证足够光明的个人发展前景？说不定我们的很多员工正在刻苦钻研怎么成为老板呢。

那么他们离开你这里去创业是个什么局面？很残酷，就是成为你的竞争对手！他们在这个行业里对什么最熟悉？就是你！他们创业后第一个动作是什么？就是抢你的客户！不要埋怨他们，不要唠叨自己当初对他们多么多么地好。

他们这样做其实无可厚非。

但是我们怎么保护自己？惟有让客户关系牢固牢固再牢固！不要去指望什么产品的差异化。

在这个信息充分透明的时代，产品没有差异化。

我们的小企业也要发展，我们做老板的除了挣钱还要让企业一天一天地成长。

在这过程中我们早晚会遇到一个问题——授权。

企业越来越大，已经不再是你当初的那个小作坊了。

你不但把父母朋友的钱全还上了，还怀着感恩的心加倍给他们回报。

你渐渐感觉到再像原来那样事无巨细都由自己出马已经不可能了——你不是孙悟空，没有分身术；

你原来赖以安身立命取得成果的经验也不再灵验了；

你看那些跟你一起打天下的老员工也越来越不顺眼，这个时候，你只能选择授权。

授权应该是一个缓慢的过程，应该是一步步来的。

在建立了良好的制度的基础上，采购可以授权，生产可以授权，研发可以授权，销

售可以授权，人力资源管理可以授权，售后服务可以授权，但是，千万啊千万，在你的精力还足够的时候，千万先把客户资源留在自己手里再掌握一会儿，给自己一个把企业做大，把品牌做响，把内部管理理顺的机会。

如果你很幸运，没在这个过程中死去，那么我恭喜并告诉你：其实在这个危险的阶段中，正因为你把客户关系牢牢把握在了自己手里，你才有了其他环节授权的勇气和监督授权效果的力量，你才为自己的孤注一掷留下了后路，你才没有死去。

顺利闯过这关后不久，你将发现你再也不可能把客户资源掌握在自己一个人手里了——你的手太小，而你的客户资源太大。

但是，千万，不要忘记你80%的利润不过是20%的客户创造的，所以把这20%的客户再多留一会儿吧。

## 四、中小企业如何突破发展瓶颈？

7月10日消息，作为目前中国经济中最具朝气和活力的力量，中小企业一直以来备受各界关注。

然而，与已经成功壮大的企业相比，中国的中小企业在很多方面都面临着一系列成长难题。

所以，我们在看到中小企业对整个国民经济的贡献的同时，更应该积极地帮助他们找到解决之道……据有关资料显示，从上世纪70年代至今，无论在发达国家还是在发展中国家，中小企业占现有企业总数的比例普遍达到90%以上，这些中小企业，诞生最快、倒闭也最快。

正因为这样，中小企业更加引人注目。

在某种程度上来说，中小企业的发展壮大直接关系到整个国民经济的能量与活力。

然而，因起步较晚、积淀较浅等因素，当前的中国中小企业也面临着诸多难题，管理、资金、人才等方面都是企业持续发展中急需突破的瓶颈。

针对此种境况，各行专家与组织机构纷纷展开深层的思考和大量的探讨，以为中小企业排忧解难为目的的各式各样的培训也应运而生。

但由于中小企业经营者出身、背景、经济实力、经营水平、市场经验千差万别，大而全的培训不能满足中小企业极具差异的问题与提供解决之道。

以帮助中小企业成长为使命，相关负责人指出，管理、市场等方面的理论对于经营灵活且极具创新性的中小企业而言，并不是最迫切的需要。

只有针对性地解决中小企业面临的具体问题，帮助他们满足基本的生存需要才能进一步畅谈和规划发展远景。

基于这样的认识，要安排各行业的专家现身说法，与企业主进行线上的互动交流，开展了系列“一大把中小企业讲堂”。

统计显示，中国中小企业的生命周期平均在3年左右，并有加速缩减的趋势。

如何在这种大批地倒下又大批地起来的环境中生存下去，才是中小企业迫切需要解决的问题。

从这个角度来看，“一大把”的“中小企业讲堂”通过邀请活跃在实战中的行业专家，与中小企业关注者在线进行实际的问题解析，以本着发现问题、解决问题的态度为企业解疑排惑、传递专家成功经验和背后的故事。

据了解，此次“一大把”的“中小企业讲堂”针对当前最为活跃的行业为样板，先期涉及装饰装修、家电、餐饮、玩具、服装等五个行业圈，围绕中小企业高度关注的投融资，人力管理，及销售技巧等方面展开。

在讲堂活动期间，参与者可与专家进行充分的会前提问、会中互动、会后意见交流。

这种方式，一改传统的通过宣讲去灌输专家的学识和经验，而是借助与受众之间的高度互动，切实具体地了解中小企业面临的实际困难，从而给予针对性的帮助和指导。

这也正是凸显了“一大把”网站的网络商圈的特点：给中小企业人士提供交流、学习、成长的园地。

从线上反馈来看，广大的中小企业对此次活动赞誉有加。

毕竟，对于以生存为第一要务的中小企业而言，“实用”才是硬道理。

中小企业研究专家表示，针对帮助中小企业成长，“中小企业讲堂”是积极有效的尝试，同时，也为我们打开一个新的视角。

线上讲堂的方式契合日益深入人心的互动交流需要，为中小企业提供了一个多方互动，相互借鉴成功经验的圈子和平台，在帮助中小企业解决经营中遇到的具体问题方面有很强的实际指导作用。

在中国企业信息化进程纵深发展的今天，借助网络的开放性和互动性，能够更加直接有效地发现并解决企业面临的困难。

旨在帮助企业人士在“一大把”中寻找与自己志同道合的“圈子”，举办“中小企业讲堂”活动的初衷就是希望通过集合行业圈内的智慧，实现众多相关行业企业的共赢与发展。

## 五、经济大趋势下中小企业应当如何突围呢？

顺应经济发展吧，可以找一位指导老师来为你们指导一下。

贺安波老师在这方面研究很多，很权威！你们也可以自己去选择老师哈！千万不要盲目行事！

## 六、如何寻找小市值潜力股

兰州黄河、栋梁新材、长航凤凰相对较好，市盈率在20倍左右。  
长江润发、通润装备市盈率也只有30多倍，可以关注。  
但目前都停牌。

## 参考文档

[下载：中小市值上市公司如何突围.pdf](#)

[《同花顺股票多久提现》](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[下载：中小市值上市公司如何突围.doc](#)

[更多关于《中小市值上市公司如何突围》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/33585239.html>