

捅破窗户纸

产品,从来都不会是公司的核心竞争力

刘润

所有的红利,最终都是趋势的红利。

你可以抓住的红利是什么?
潮水退去,你的核心竞争力又是什么?

-1-

咨询顾问的三种建议

咨询顾问的主要工作之一,是为企业提建议。建议,必须针对问题;问题不同,建议也不同。

我把建议,大体分为三种:救命建议,治病建议,和养生建议。

1)救命建议。

突然,一位同事晕倒在你身边?你应该怎么办?立刻拨打120,送到最近医院。

这时候,你会说等等,我查一下,哪家医院处理这种突然晕倒类问题最擅长吗?你会看看最牛的主任医师哪天上班吗?

你不会。因为,这时候“治病”不是最重要的,你第一要务是救命。

同样道理,一家公司现金流断裂,你给他的建议应该是“提炼愿景、使命、价值观”吗?不。这时,你应该卖掉或者关闭不赚钱的业务,甚至裁员,阻止大动脉失血。

可是,关闭业务、解雇裁员,会有副作用吧?

IBM传奇总裁郭士纳接掌帅印后,裁掉

几万名员工。被裁掉的人,一定是怨声载道;留下的人,一定是士气大落。

但是,连命都快没有了,救命第一。救命,大于治病。

2)治病建议。

到了医院,命保住了。这时,你问医生怎么回事。医生说,他晕倒是因为一种罕见心脏病。

然后,你开始和医生讨论这种病的治疗方案。是搭桥,是移植,还是装人工心脏。如果是装人工心脏,哪家医院手术的成功率最高。

这时候,你会对这个病人说“少油少盐多健身,就没事”吗?

你不会。因为养生习惯、保健食品,也许可以防病,但是不能治病。病一旦发生,只能积极医治。

同样道理,公司产品质量出现严重问题,导致大量客户投诉、退货。

你给他的建议应该是“全体员工加强质量第一的文化建设”吗?

不。这时,你应该召回产品,弥补客户损失。

可是,召回产品,也是有成本的吧?当然。但如果这么做,公司声誉将会大损,病会越来越严重,最后要你的命。

临时抱佛脚讲文化,治不了病。治病,大于养生。

3)养生建议。

你的朋友出院了,问医生有什么建议。医生说,饭后百步走,能活九十九。

合理饮食、无烟无酒、心情愉快、适当运动。这些都是养生建议。

没有命悬一线、病入膏肓的人,感受不到这些建议的价值。

同样道理,公司在“健康”时,我们要关注客户,投入研发,公平激励,建设文化。

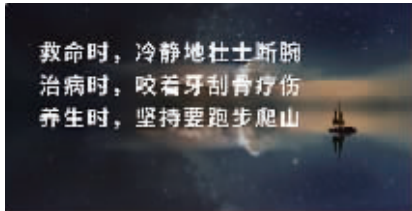
这些听上去很虚,什么效果都没有。但却可以治未病。

一个优秀的商业顾问,会冷静清晰地知道,什么时候给什么建议。

救命时,冷静地壮士断腕;治病时,咬着牙刮骨疗伤;养生时,坚持要跑步爬山。

而一个糟糕的商业顾问,在顾客命悬一线时,建议你治病;在病入膏肓时,劝解你养生;在一切正常时,建议你饮鸩止渴。

而你,必须具备清醒地知道自己处于哪个状态的能力。



-2-

你的核心竞争力是什么?

我曾经问一家公司:你的核心竞争力是什么?

他说:是产品。我们有这个产品,那个产品,都很不错。

我说,不,产品,从来都不会是一家公司的核心竞争力。

为什么?

你有一只鹅,它每天下一只蛋。你把鹅蛋卖了,每天能赚不少钱。那么,你的鹅每天下的那只蛋,是你的核心竞争力吗?

当然不是。鹅蛋从来不是核心竞争力,那只鹅才是。

你的一个产品,就是一只只鹅蛋。他们只是结果。它们不是核心竞争力,你为什么能做出这些产品,才是你的核心竞争力。

比如,你有一个打磨了无数次的做产品的独特流程?你创造了一种员工极度负责、眼睛里容不下一个bug的文化?你有一支投入了5年,一直研究底层技术的团队?你的设计师团队,每年去20个国家采风?

这些才是你的核心竞争力。是这些东西,让你源源不断下蛋,产生新产品。

找到这些东西,然后把它们提炼出来,当做珍宝一样保护起来,不断的训练它们,直到别人无法超越,然后复制到每件产品上去。

下蛋,是鹅的工作;养鹅,是你的工作。关注鹅,而不是鹅蛋。



BONI 玉檀香

木门 门窗 整装
1998

一道健康实木门 9道无菌真工艺

健康实木门领导品牌

- 1、赠送价值2000元开业物料礼包
- 2、样品全返
- 3、首场活动1:1支持
- 4、一对一全程辅导经营模式
- 5、策划支持全年不低于4场活动销售额不低于50万

合作

财富热线:15828356155



旗舰店:北富森建材馆负一楼中庭
运营中心:金牛区三环路凤凰立交红星美凯城12楼
厂址:成都彭州市石匠工业园

AUPU 奥普

奥普智能集成家居

成都028区域 招商

超强政策空前力度

财富热线:13730608225



■ 奥普设计家城市服务商

■ 奥普集成吊顶体验馆

■ 奥普智能晾衣机体验馆

■ 奥普艺术照明体验馆

■ 奥普集成电器体验馆

■ 奥普智能指纹锁体验馆