

# 2020年，是中国企业的洗牌之年！ 下

1：产品越来越便宜，人却越来越贵；

2：资源越来越共享，人才却越来越稀缺。

这折射出了一个重大的社会趋势：人才资本正在崛起！

人力资本正在超越土地资本/技术资本/设备资本等等，成为第一生产力，当人才成为一个企业最关键的环节后，它的稀缺性将推动自己身价上涨，于是一部分利润也将从资本方转移到“人才”方。

在下半场，社会结构将从“物质架构”向“知识架构”转变，未来我们已经不缺物质，产能已经严重过剩，未来人们缺的是精神粮食，是知识型产品。

物质资源/硬件资源决定一切的时代正在转变。未来最大的投资，就是对知识的投资，对自己头脑的投资。

一针见血：未来最贵的东西其实是“人”。

其次，未来商业的最总要的能力是——“圈人”。

未来的产品会越来越便宜，而人会越来越贵。

当竞争绝对充分的时候，一切商品的利润都会无限接近于0，而人提供的服务会变的越来越无价。

未来所有的物质产品，要么就是0利润，要么就是免费提供，这就是马克思所说的按需分配，我们一定能进入这个状态。

那么商家靠什么赚钱的？靠提供的增值服务赚钱，背后的消费数据赚钱，当商家手里的用户到达一定成都就可以衍生各种利润。

举个例子：  
美容产品的利润越来越小，但是美容的过程的利润越来越高；

汽车的利润越来越小，但汽车的后服务利润越来越高；

书本的利润越来越小，开始免费赠送，但是开读书会却越来越赚钱；

餐巾纸之前都是1块钱一包，现在都是扫码赠送，等等。

## 阿里十八罗汉

后来被称为“十八罗汉”的创业者们凑了50万本金。办公室设在马云家里，最多挤过35个人。工资大家都一样，每月500元，10个月内没假期。马云要求员工每天工作16-18小时，困了就席地而卧。阿里巴巴十八罗汉为今日的“阿里帝国”立下了汗马功劳。

争力，不是你能生产出来什么，而是你能圈住多少人，你能服务多少人。

再次，“流量思维”已不再适用，未来比拼的是“留量思维”。

未来的企业，营销变的越来越不重要，做好产品和服务才最重要。因为靠噱头吸引别人的，一定会昙花一现；靠施舍吸引别人的，一定会被背叛，谁要是再试图通过某种手段（比如补贴和炒作）来吸引用户，必然失败。

营销的升级就像恋爱的升级：之前的你，总想花枝招展，只为了让她在人群中多看你一眼；现在的你，需要千锤百炼，让她流连忘返。

未来我们不能只善于吸引客户（人），今后我们还必须拥有一种留住客户（人）的能力。如何用你的商品或者服务成全你的客户？这才是企业思考的终极问题。

世间过客匆匆，人们来来往往，并且频率越来越快，比“吸引”更重要的是“留下”。

最后，你未来的事业能干多大，不是你能圈住多少人，而是你能找到多少代理人，甚至可以说你能复制多少个你。

能不能广泛的寻找自己的代理人，或者说你能培养多少个像你这样的人，这就要看你是不是具有一定的人格魅力，有没有那种济人天下大格局。

6 此刻，大家一定要看到希望！

好的企业从不看天吃，看天吃饭的基本都是靠投机，越是外界境界环境艰难，越有实力的企业才更容易脱颖而出。

每当万物沉寂，必有强大的新生命在孕育，它会引领新一轮万物复苏。

大萧条里必然藏着大机会，最优秀的商业模式，一定诞生最荒乱的时候

每当有人倒下，就一定会有人站起来，这是历史的铁律。

作为一个企业的老板或者合伙人你有没有想过中国股权投资时代已经来临，正是中小型企业进入资本市场的最佳时机！

中国中小企业的平均寿命仅2.5年，集团企业的平均寿命仅7-8年。不仅企业的生命周期短，能做强的企业更是寥寥无几。企业做不长、做不大的根源当然很多，但核心根源却只有一个——企业的股权出了问题！

真格基金创始人提出：合伙人的重要性超过了商业模式和行业选择，比你是否处于风口上更重要。

企业的死亡不是死于外部的竞争，而是死于企业内耗。

中国有句老话，生意好做，伙计难搁。

股权既是一门技术，也是一门艺术！

员工不听话，可以叫他卷铺盖走人！股东不和，怎么办？

有多少老板因为不懂股权，掉入股权10大陷阱。

公司天天上演三国演义，五王争霸战中，业绩、利润、积极性大幅受损？

有多少公司因为陷入股权僵局，导致股东内耗而不能快速发展或影响上市大计？

企业如何进行股权配置：

1、股权可以设定期限，有长期、中期和短期，你公司的股权分层了吗？股权有分层才会有身材！

2、你公司有只出钱不干事的股东吗？他的股权比例设定多少才合理？他购买股权的价格应该和你一样吗？

3、什么样的股权比例才是最合理的？如何打

造完美的股权结构？

4、股权结构不合理的企业永远做不大，股权分配不好的企业很容易分裂。如何避免一山二虎、三国鼎立、五王争霸？

5、未来的趋势不是雇佣制，而是合伙人模式，什么是合伙人模式，如何建立合伙人模式？

15年前，马云如何锁定18罗汉，成就了今天阿里巴巴的神话？因为他一创业就有高人为他做清晰的股权规划及股权激励设计！

马云上市的事件告诉我们：

股权可以吸引人才（蔡崇信

股权可以留住人才（18罗汉）

股权可以融资（孙正义）

股权可以打市场（与雅虎合作）

股权设计控股（马云不到10%控制公司）

股权激励的作用：

1、规范员工行为、提高企业凝聚力

2、解放老板、业绩倍增

3、平衡股东关系、功臣退出机制

4、人才战略梯队、吸引同行人才

华为为什么能从4万元发展为2000多亿？因为他在90年代就开始实行全员持股，开始与客户在全国建立合资公司！

关键是任正非不到1%的股权，如何还能控制公司？

相反新浪创始人王志东当年是如何被踢出局？

小肥羊把孩子养大了叫别人爹！

企业股权有5条生命线：

1、67%老板有完全控制权

2、51%老板有相对控制权

3、34%老板有一票否决权

4、20%界定同业竞争权利

5、10%可以申请解散公司

企业家不懂股权将面临8大痛苦问题：

1.哥们变仇人

2.同床异梦，同室操戈

3.养大儿子叫别人爹，小肥羊管肯德基叫爹

4.竞争对手挖墙脚

5.团队工作效率低下

6.错过合作机会.失去融资功能

7.影响上市大计

8.再好的项目都做不大企业如何进行股权融资：

1、有人投资你企业，股权怎么划分，选择股东有哪些标准？

2、如何通过股权去打市场，通过股权去做连锁？

3、股权八条线：5%、10%、33%、34%、50%、51%、66%、67%，这八条线分别意味着什么？

4、股权融资最重要三要素是什么？融资、融人、融市场？

5、如何进行天使轮、A轮、B轮和C轮的融资？

●马云持股7.4%却能掌控阿里巴巴，任正非持股不到1%却能手握大权。股权是企业的命脉，是老板的第一课，也是最重要的一课！企业一开始就决定了结束！

●为了帮助更多企业家朋友在经营企业过程中少走弯路，传授企业新思维与新方法，让企业永远前行！

公司已推出《线上股权微课堂》(仅限企业决策人)