

企业跨越式增长——中小企业老板常犯 8 个关键性错误

主讲：崔淼

课程背景
讲座功能
讲师观点

本课课题深层透视和破解中小企业战略发展中面临的诸多问题，系统思考企业发展瓶颈如何突破，系统解析中小企业企业未来生存的多种路线图及成功法则，为企业未来发展提供策略性新思维！

本系列公开课为著名企业学者、著名实力派企业管理专家崔淼老师多年管理咨询实战历练核心课程之一，凝聚中国实战顾问指导企业打造核心竞争力的专属版权工具，创研出将中小企业战略与企业管理高效融合的独特“中小企业盈利模式突破战略配置学”，“管理效率运筹动力学”。内容精选，案例结合，形式生动，思维互动，强调应用。本专题已做过近百场演讲，反响强烈。

本课程旨在将源自顶尖商学院的核心管理知识体系，转化为每日陪伴你的思维工具与行动指南，助力企业老板在复杂多变环境中成长为高效的决策者与领导者。

管理学的价值远不止于商业运营。它是一套关于如何系统整合资源、优化决策流程、推动目标达成的通用智慧。无论你是企业老板高管、团队核心成员，还是渴望提升管理效能的终身学习者，这门课程都将为你提供切实可行的理论与方法。

课程设计遵循以下核心原则：

1. 体系化知识框架与实战导向

课程涵盖领导力、战略规划、团队构建、绩效激励、市场博弈等经典管理学模块。每一部分不仅阐释概念骨架，更通过持续迭代的实战案例注入血肉，最终帮助你构建一套从实践中来、到实践中去的个人管理方法论。

2. 聚焦关键决策场景

管理乃至人生的诸多挑战，常归结于一系列关键决策点。

3. 融合前沿洞察与传统智慧

除了经典理论，课程将引入商业模式、行为心理学、组织行为学等领域的最新发现，这些成果正在塑造未来的管理范式，目标是让你提前半步，获得关于人

性与组织行为的新认知，占据思维优势。

4. 采用案例驱动的学习模式

管理学的本质是解决问题。课程将继承实战商学院式的案例教学传统，通过大量实际案例与管理故事，培养你在特定情境中识别、思考与解决问题的能力。例如，我们将探讨领袖效应”、“差异化定价”、“信号博弈”等理论如何隐藏在管理现象之中。

5. 强调影响力与自我管理

一切管理的落脚点是人。课程将分享处理人际关系、有效推动事务、整合身边资源的具体方法与技术最终目的是使你成为更好的协作发起者与自我管理者，从而有能力“破局而出”，突破个人与事业面临的种种困局。

6. 倡导轻松高效的吸收方式

知识传播，贵在深入浅出，本课程不期望你正襟危坐地记录，以最放松的状态聆听。内容力求严谨与逻辑，同时以浅白语言和生动叙事呈现，确保非专业背景的学习者也能受益。

中小企业就像一艘在波涛汹涌的大海中航行的小船，中小企业老板怀揣着创业的梦想与激情，一路披荆斩棘，却发现前行的道路上布满了荆棘。成本结构失控，原材料涨价、人工成本上升，还没等盈利，固定成本就吞噬了大半利润；市场拓展举步维艰，传统营销手段失灵，内卷加剧，关税壁垒高筑，想找到新的客户难如登天；人才机制失灵，90后、00后员工不再吃“画饼”那一套，招不来、留不住，组织始终在“缺人”的焦虑中空转；人效持续走低，换人成本高，换设备缺钱，进退两难；利润持续下降，明明有订单、有市场，最后算下来利润却薄得像纸，甚至倒亏。

中小企业老板是否常常感到孤独？所有的决策都要自己拍板，所有的风险都要自己承担，委屈不敢说，压力不敢放，连个能说心里话的人都没有。中小企业老板是否也曾陷入自我怀疑？为什么明明自己付出了全部的精力，企业却还是发展缓慢？为什么员工不能像自己一样拼命？为什么市场变化如此之快，让中小企业老板措手不及？

其实，中小企业老板的困惑并非个例，而是万千中小企业老板共同的问题。很多时候，中小企业老板不是不够努力，而是陷入了“自己扛、瞎忙活、乱发力”的误区。中小企业老板可能是企业最能干的“员工”，却不是合格的“掌舵人”，埋头干事却忘了看方向，事事亲力亲为却累垮了自己，盲目扩张却踩坑翻车，守着老路子却被时代淘汰。

我们正置身于一个充满挑战与机遇的商业时代。市场环境瞬息万变，技术浪潮迭代汹涌，增长瓶颈与不确定性成为众多企业必须直面的现实。在此背景下，探寻一条清晰、可行且能引领企业实现非线性跨越的成长路径，显得尤为迫切与重要。

传统增长理论为我们提供了两种经典范式：一种是强调广泛捕捉机会的多元化扩张，另一种是主张聚焦于核心能力的深度经营。然而，现实中的企业成长轨

迹往往更为复杂与动态。许多成功的巨头，并非固守单一赛道或盲目扩张，而是在其发展历程中，敏锐识别市场拐点，果断地从现有业务向新兴机遇进行“跳跃”，并在跳跃过程中快速构建新的竞争能力，从而实现体量与竞争力的阶梯式跃升。这种“适时、连续跳跃”的战略思维，为企业在多元化与聚焦之间找到了动态平衡点，已成为驱动许多企业实现跨越式发展的关键。

要实现这种跨越式增长，企业必须回归经营的本质。企业跨越式增长的核心，始终是创造并持续交付独特的客户价值。这意味着企业需要深刻理解“谁是你的客户”，并确保从核心管理层到研发、销售团队，对此形成共识与共鸣，将客户价值内化为行动准则与战略思维。脱离真实需求的投入，无论多么宏大，都可能沦为无效成本。因此，合理的成本控制必须与价值创造紧密结合，确保每一份投入都能被客户感知并认可，这才是构筑持久竞争优势的基石。

商业世界中，识别拐点，果断跳跃，稳健落地，最终实现可持续的、跨越式的增长。本系列公开课旨在系统解析企业跨越式增长的内在逻辑与实践路径。我们将深入探讨：

战略选择：如何在“适时、连续跳跃”的框架下，评估机遇、做出决策，并平衡新业务探索与核心业务深耕。

价值锚定：如何精准定义客户价值，并将其贯穿于组织运营的各个环节，避免增长偏离本质。

能力构建：如何在跳跃前后高效地弥补能力缺口，建立支撑持续增长的动态核心竞争力体系。

时代应对：如何在数字化与人工智能深化发展的当下，结合“贴近客户、内生增长、回归基本面、主动变革”等关键维度，驾驭复杂环境，突破增长瓶颈。我们相信，企业的成长之路并非线性匀速，而是由一系列关键决策与能力跃迁所标记的跨越式进程。

在经济浪潮中，中小企业是充满活力的市场主体，其掌舵者的决策与行为深刻影响着企业的航向与命运。实践中，许多企业领导者在带领企业成长的过程中，会不自觉地踏入一些常见误区，这些误区往往成为制约企业突破瓶颈、实现可持续发展的隐形障碍。

中小企业老板必须克服自身错误，才能迎来企业跨越式增长！本课程旨在系统梳理并剖析中小企业老板在经营管理中常犯的八个关键性错误。课程内容将基于对企业治理实践与案例的观察，聚焦那些容易被忽视却至关重要的风险点。

中小企业老板常犯的第一个错误，就是不真正重视执行力建设！中小企业老板喜欢把执行力说在嘴上，企业执行力并没有真正落地到位。

执行力差的第一个原因，中小企业员工心态差。毛主席说在一定条件下，精神

可以变物质。中小企业老板不能给员工高薪，但可以给员工以高兴。员工心态建设和提升是不需要任何固定投资就能实现跨越式增长的重要途径，让员工、快乐、开心、感恩、积极的工作，是中小企业老板必备首选大事。

中小企业员工执行力差第二个重要原因是员工技能差，员工素质相对较低。中小企业必须学会岗位情实战模拟培训，实现人才快速复制，以应对新生代员工不稳定因素。

中小企业员工执行力差的第三个重要原因，中小企业核心绩效制度和核心管理流程与差！中小企业老板只会盲目照搬照抄大企业的制度和流程，企业口号，东施效颦，吃相难看。中小企业制度和流程核心要点：短小精悍，贴近实战，因变而变，必须实行数字管理，量化考核！

中小企业老板常犯第二个错误不善于或不会策划以小博大的整合资源商业模式！中小企业大都项目陈旧，只知道在红海市场里赚差价，没有一个与时俱进优秀的商业模式。商业模式是个综合概念，可以简单不全面的理解为企业项目和赚钱套路。商业模式包括产品模式，盈利模式，业务模式、组织模式等。中小企业只有打造差异化的商业模式，才能在红海中开辟出属于自己的蓝海。

中小企业老板常犯第三个常见错误，中小企业老板不善于处理政府关系和借力借势！中小企业老板需要主动申报对接公关，政府发改委、经信委、招商局、科技局等各职能部门资源，并和官员保持良好的个人关系，企业发展就能如虎添翼。

中小企业老板常犯第四个错误，中小企业老板不重视领导艺术的提升！喜欢压力、威权式的管理，盲目崇拜细节决定成败，天道酬勤。中小企业老板的领导力的核心竞争力。

中小企业老板常犯第五个错误，中小企业老板不善于做精神偶像，被权威崇拜，喜欢自说自话，自吹自擂！

中小企业老板常犯第六个错误，中小企业老板不善于营销出奇兵！营销要把推销变得多余，就是在营销中处于主动权，垄断为王不做第一 就做唯一，专精特新，占领市场缝隙，化资源优势为品牌优势。

中小企业老板常犯第七个错误，中小企业老板不善于不重视战略系统，迷失方向，干到哪里哪里就是战略！中小企业老板缺乏攻防兼备的战略系统和达到战略目的顶层设计和途径方法，中小企业常见战略目标仰望法与目标俯视倒算法

中小企业老板常犯第八个错误，中小企业缺少企业文化和组织信仰！企业战略目的越大，企业需要的人就越多，如何把众人凝聚激励起来，这就需要高大上的社会责任，一种精神、一种信仰、一种追求和境界，毛主席说我们都来自五湖四海，为了一个共同的目的，那就是共产主义。水泊梁山：扯旗放炮，由江湖义气发展到替天行道。苏联做为共产主义发源地已经消亡，但我党依然高举

共产主义旗帜，每个 985 大学都有马列主义学院，共产主义是一种理想，是凝聚激励全党、全国人民永恒追求！

各位老板，做企业，核心不是“自己有多能干”，而是“能让多少人跟着你干、能找到多少赚钱的路子、能守住多少核心底气”。希望通过这门课程，能让中小企业老板从“越忙越累”变成“轻松掌舵”，让中小企业老板的企业摆脱困境，稳扎稳打、持续盈利。

这八个错误，看似独立，实则相互关联，它们可能正在悄然影响着中小企业老板企业的发展。课程将对每个错误进行深入剖析，结合真实案例，在课程中，我们将一起拆解中小企业老板最核心的五大困惑：现金流紧绷、人才缺口难填、市场拓展乏力、管理效率低下、利润增长停滞。

本课程会深入分析这些困惑产生的本质原因，从认知、角色、方法等多个维度为中小企业老板剖析，让中小企业老板明白问题到底出在哪里同时，我们还会为中小企业老板提供一系列落地的解决方案。比如，针对现金流问题，我们会教中小企业老板如何优化资金管理，利用供应链金融工具、政府扶持贷款等方式解决融资难、融资贵的问题；针对人才困境，我们会分享灵活用工、股权激励、内部导师制等实用方法，帮助中小企业老板招到、留住、用好人才；针对市场拓展，我们会传授全新的营销思维和策略，让中小企业老板在激烈的竞争中脱颖而出！

本课程不是空洞的理论说教，而是聚焦中小企业老板在经营企业过程中遇到的真实问题，深挖背后的根源；也并非旨在简单罗列错误，而是希望通过剖析这些典型问题，将其转化为可供借鉴的知识积累路径。我们相信，认识错误本身是成长的开始，对中小企业老板的锤炼正是在不断的实践、感知与反思中得以借鉴优化。期待与各位企业家一同探讨，避开关键陷阱，驶向更稳健、更广阔的商业未来！

二、授课风格

知名集团企业管理咨询的智慧演绎，千场大型培训的机智锤炼，崔淼老师谈吐幽默，剖析犀利，将理论简洁化、生动化，将实战系统化、形象化；从策略、战术，到动作、案例——全方位为学员拆招解招！专家内行解密，妙语脱口而出，一语道破天机！“寓观念于谈笑间，蕴哲理于诙谐中”，学员在欢笑中学到绝技，在快乐中得到收获与感悟。工作情景体验式、深度咨询式培训，营造出强烈的学习气氛，瞬时内激发学员潜能并付之实践！

三、授课形式

以解决中小企业战略发展为核心导向的深度顾问咨询式培训，本讲引入“全程体

验培训模式”，采用课堂讲述、角色体验扮演、案例分析、游戏体验、互动练习、教练演示、头脑风暴、视频演示等现代培训方法。遵循“好听、好学、好用”独特风格，与“实战、实效、实在”授课原则。使用“六·三·一”比例教学法，即 60% 课程讲解，30% 互动沟通，10% 学员自我训练总结发言，“解剖、思考、提问、互动、训练”教学思省“五合一”法则，分享智慧，授道于悟，道术相兼，寓教于行。

高级讲师深度顾问咨询式培训专有：现场答疑与总结：互动、解答、总结

——学问学问，边学边问（现场解答学员问题）

——有学有思，有思有得（学员总结分享所思所得）

说明：每节课程角色体验扮演、情景模拟等方式增加学员的学习参与性，提高学员的积极性及学习效果。

四、讲座对象

正在寻求企业快速发展战略、突破成长瓶颈的董事长、总经理、市场总监等企业高层

五、时间安排

三天，可根据企业具体情况和时间要求调整课程大纲内容。

六、讲座大纲

第一部分：五千万中国中小企业无法跨越式增长、做强做大深度原因剖析

中小企业的问题一因多果，

中小企业的问题一果多因

中小企业的问题多因多果，

中小企业问题：互相关联 互相缠绕 积重难返让

中小企业举步维艰，就像一个步履蹒跚的病人，要不大脑、心脏有问题，要不腿脚有问题企业无法多拉快跑，实现跨越式增长。

深度剖析与解决方案：

小企业老板必须树立科学发展观：学会借力与借势，在激励的市场竞争中必须实现以小博

大，实现四两拨千斤，以弱胜强，快鱼吃慢鱼，聪明鱼吃笨蛋鱼，才能迅速突破企业发展瓶颈，实现跨越式增长！

直击中小企业核心要害问题，抽丝剥茧，为大家一一剖析中小企业常见问题和中小企业老板常犯的八大关键错误

中小企业老板必须克服自身错误，提高管理境界和觉悟，才能迎来企业跨越式增长！

第二部分：

中小企业老板常犯的第一个错误，就是不真正重视执行力建设，中小企业老板喜欢把执行力说在嘴上，企业执行力并没有真正落地到位。

案例：精神变物质 延安大生产运动

案例：战俘心态改造“诉苦大会”

案例：企业员工心态建设“幸福心路”“感恩运动”

员工心态建设和精神激励的心理学原理

理念和信念的植入

身心本一体

反射、投射、升华

深度剖析与解决方案

中小企业团队和员工执行力差第一个原因，员工心态差。毛主席说在一定条件下，精神可以变物质。中小企业老板不能给员工高薪，但可以给员工以高兴。员工心态建设和提升是不需要任何固定投资就能实现跨越式增长的重要途径，让员工、快乐、开心、感恩、积极的工作，是中小企业老板必备首选大事。

中小企业员工执行力差第二个重要原因是员工技能差，员工素质相对较低。中小企业必须建立岗位情景实战模拟培训模式，实现人才快速复制，以应对新生代员工不稳定因素。

中小企业员工执行力差的第三个重要原因，中小企业绩效制度和核心管理流程与差。中小企业老板只会盲目照搬照抄大企业的制度和流程，企业口号，东施效颦，吃相难看。中小企业建立制度和管理流程核心要点：短小精悍，贴近实战，因变而变，必须实行数字管理，量化考核！

第三部分：

中小企业老板常犯第二个错误，不善于策划以小博大的整合资源商业模式

中小企业大都项目陈旧，在红海市场里赚差价，没有与时俱进优秀的商业模式。商业模式是个综合概念，可以简单不全面的理解：为企业项目和赚钱套路。商业模式包括产品模式

盈利模式，业务模式、组织模式等。中小企业只有打造差异化的商业模式，才能在红海中开辟出属于自己的蓝海。

案例：赵薇夫妇空手道模式

案例：空手套白银，牟其中罐头换飞机

案例：富豪征婚实为女性魅力培训

案例：产品金融化模式 月饼券模式

案例：免费模式、360、抖音、快手

案例：产融结合，互联网认养一头牛，牛奶免费喝，融资众筹增值

案例：真功夫连锁 资本运作模

今天的商业模式的趋势，整体为金融资本加互联网，产融结合，跨界联盟化，产品金融化
资产证券化，实体与资本运营同步，甚至实体亏钱，资本赚钱；声东击西，失之东隅，得之桑榆！
中小企业商业模式的精髓：在于打造一个多方共赢互利的生态圈

深度剖析与解决方案：

客户解决方案模式

产品金字塔模式

多种成分系统模式

速度模式

卖座“大片”模式

利润乘数模式

创业家模式

专业化利润模式

技术产品模

行业标准模式

区域领先模式

大额交易模式

价值链定位模式

周期利润模式

售后利润模式

经验曲线模式低成本企业设计模式

第四部分：

中小企业老板常犯第三个常见错误，中小企业老板不善于处理政府关系和借力

借势。中小企业老板需要主动申报对接公关，政府发改委、经信委、招商局、科技局等各职能部门资源，获得支持，并和官员保持良好的个人关系，企业发展就能如虎添翼！

成功案例：金龙鱼和香格里拉老板郭鹤年为北京政府采购食糖

政企关系现状：“离不开，靠不住”

失败案例：大连实德集团徐明、

苏州金螳螂

广州市委书记万兴良与创鸿房地产集团

误区：许多老板一提到政府关系，想到的如何行贿受贿，

新一代法人型政商关系 要求我们“亲+清”

失败案例：赖昌星与海关关长杨前线

阳光案例：蒙牛牛根生与胡锦涛

深度剖析与解决方案：

如何主动公关，通过何种渠道接触官员，如何政绩、利益共享、心理文化多元建设如何处理主管一把手和二把手书记和市长不和的情况如何站队伍？

第五部分：

中小企业老板常犯第四个错误，中小企业老板不重视领导艺术的提升，喜欢压力、威权式的管理，盲目崇拜细节决定成败，天道酬勤。中小企业老板的领导力是企业的核心竞争力。

案例：员工要求增加工资，台湾老板撕钱扔员工脸上

案例：没有绝对的真理！细节决定成败？天道酬勤？不见得！

案例：事事亲力亲为，忙的不可开交，越忙越乱，这样的老板做不大，一有风吹草动就会倒闭。

案例：吉祥航空老板 过劳英年早逝

案例：刘邦奖赏封用 汉初三杰皆为我所用

案例：崇祯皇帝自诩为中兴之主，奋发有为的君王，国家越忙越乱，国破身死

评论：兴亡谁人定，胜败岂无评！明崇祯皇帝的管理是破车赶上坏道

启示：某些中小企业赛道本来竞争激烈，业务本身难度大，中小企业老板领导艺术也差，产生耦合效应，结果企业陷入发展瓶颈，陷入死循环！

案例：三国张秀二次投降曹操，抚恤优厚，

案例：刘备摔孩子

案例：古为今用，老板为员工树立英雄纪念碑

阳光案例：中小企业实行全员营销增收 绩效连坐法 实现跨越式增长

深度剖析与解决方案：

真正决定企业成败的是战略系统，是项目与时俱进是商业模式，是营销策划和政企大客户关系，是融资和资本运作的的能力，是老板的权谋智慧、纵横捭阖领导艺术，也就是领导力决定成败！

领导力分为两个方面

一是决断力，决策力，判断力

中小企业老板决策决断重中之重：认清现有的局势的分析与发展趋势把握判断，时间和空间互换，已退为进，以舍为得

二是权谋智慧，实现目标的谋略和方法计策。重点为用人策略，老板关键是如何用人,如何凝聚和激励团队的能力

第六部分：

中小企业老板第五个常犯错误，不善于做精神偶像，被权威崇拜！中小企业老板被权威崇拜与做精神偶像，对发展中的中小企业来讲具有重要意义！

案例：王震王胡子在指挥战斗前长久的凝视毛主席像，获得巨大的精神动力和鼓舞

案例：红军时期毛主席充满个人领导魅力，衣服带着补丁演讲，革命最低潮时期对红军巨大鼓舞

误区：有的中小企业老老板喜欢自说自话，自吹自擂，高档车表炫富

案例：马云穿一身唐装，穿布底鞋，拿个大茶杯，特别接地气，特有生活的样子，员工才能越崇拜你，越佩服你

深度剖析与解决方案：

中小企业领袖魅力与盲目迷信个人崇拜的区别？

中小企业要利用讲故事、讲段子，讲笑话、歌曲舞蹈等员工喜闻乐见的文化形式潜移默化来传播歌颂老板的高明睿智，亲民爱心，高大形象！

快板 跟着老板走

打竹板，响连天，

胜利的喜讯传耳边，

跟着老板走，花园洋房有

跟着老板干，喜事就能办

第七部分：

中小企业老板第六个常犯错误，不善于营销出奇兵。营销就是要把推销变得多余，就是在营销中处于主动权，垄断为王，不做第一就做唯一，专精特新，占领市场缝隙，化资源优势为品牌优势

中小企业老板如何低成本创造高额附加值品牌？

案例：油漆厂老板活动现场喝油漆 品牌走红

中小企业老板如何打压竞争对手？

案例：蒙牛与伊利全方位竞争，打的你死我活

营销模式出奇兵

案例：春秋航空卖站票、泰国夜总会

案例：钓鱼营销

情感营销：保健品喊爸爸妈妈

案例：山东饲料添加剂老板给刘永好拜年

品牌定位案例：福特汽车 850 美元 T 型车

“我要制造一辆适合大众的汽车，价格低廉谁都买得起” --- 亨利·福特

案例：温州玩具老板，欲擒故纵，营销陷阱商战，压力式并购抄袭对手，

案例：东北月子会所互联网直播孕产知识，免费胎教体验，一分钱不花，品牌输出并购对手

深度剖析与解决方案

幸福的家庭都是一样，不幸的家庭各有各的不幸！营销瓶颈企业必须因地制宜，借力借势

中小企业老板打开思维空间，应该进行全方位营销特种作战，低成本，现金为王，以小博大，实现快速跨越增长覆盖市场！

第八部分：

中小企业老板常犯第七个错误，中小企业老板不重视战略系统，迷失方向，干到哪里哪里就是战略，中小企业老板缺乏攻防兼备的战略系统和达到战略目的顶层设计和途径方法

中小企业战略设定：企业战略目标仰望法与企业战略目标俯视倒算法

中小企业战略目的与战术目标关系：

案例：愚公移山

案例：三国演义 赤壁大战

案例：诸葛亮的战略系统 火攻计与借东风

深度剖析与解决方案

中小企业老板超常规、跨越式发展策略：

中小企业战略就是：运动战，即：在局部形成优势，进行突破

红海快鱼、聪明鱼策略：天下武功为快不破，国学上讲先下手为强，先入为主，先入关者为王；建立壁垒，提高准入门槛，就可以形成压倒性优势，独霸市场

蓝海核潜艇策略：哪怕在一个微不足道的领域，关注率很低，但基本没有竞争或竞争很小闷声发大财，隐形冠军策略

垂直策略：就是在一条产业链中，专精特新，掌握核心技术或资源，在谈判交易中拥有主动权，做产业链主

水平策略：跨界异业联盟、同业联盟

多元化原子弹上市策略与专精特新策略：不分好坏，具体问题具体分析

第九部分：

中小企业老板常犯第八个错误，中小企业缺少企业文化和组织信仰。

中小企业多元化战略愿景与组织使命：

案例：赫鲁晓夫的“楼上楼下电灯电话，土豆烧牛肉”的共产主义

深度剖析与解决方案

企业战略目的越大，企业需要的人就越多，如何把众人凝聚激励起来，这就需要高大上的社会责任，一种精神、一种信仰、一种追求和境界！毛主席说我们都来自五湖四海，为了一个共同的目的，那就是共产主义。水泊梁山：扯旗放炮，由江湖义气发展到替天行道。

苏联做为共产主义发源地已经消亡，但我党依然高举共产主义旗帜，每个 985 大学都有马列主义学院，共产主义是一种理想愿景，是凝聚激励全党、全国人民永恒追求！

第十部分：深度咨询互动与落地

企业做强做大，跨越式增长是永恒的主题，期待和诸位企业家更深层次的交流！祝各位企业家产业报国产业兴国，早日成为世界五百强，谢谢！