

企业处于亏损状态是自救还是寻求他救？生存还是消失？谁能让你的企业活下来？及时止损活下来才是王道！

亏损或盈利减少的企业一般分为三类：

第一类：企业投资项目增多，规模快速扩大，经营战线拉的过长，需支付现金与管理费用大于营业收入，现金链短缺所造成。这类性质企业有银行贷款，股份抵押，债权质押等居多，一句话：“因缺钱去扩张的企业！”

企业怎么止损活下去：

- ① 套现止损：转让、出售或亏本出售扩大拉长的项目；
- ② 省钱：缩短各项链路，裁掉在链路上可用人工智能和大数据等工具替代的，节省人工、广告费、销售费、租金等；
- ③ 建立好企业的基础，打造自己的护城河，提升企业核心竞争力，拉开与对手区别，用好大数据平台，节省费用，缩短生产与销售链路，以用户需求为导向，解决用户需求精准投入。

第二类：生产、管理、销售、获客等成本比对手高出一头，经营模式不适应现代人的消费观，由于信息不对称，不了解用户的需求，导致于生产、销售等链路太长，不合理费用比对手高，企业无竞争优势所造成。

这类性质的企业有贷款、有抵押、有产品、有库存，没有定价权，没有获取客源新入口，没有节省成本的空间，该转型时没有转型，找不到要购买企业产品需求的人，一句话：“钱都堆积压在库存里无法变现。”

企业怎么止损活下去：

- ① 清掉库存，收回资金，线上线下接合，找到需要购买企业产品的人；

② 提高竞争力，搭建企业线上线下平台，让信息对称，减少中间环节，了解用户需求，在生产、采购、销售，创造企业互联，员工互通，用户互动，让其他行业的企业帮助自己的企业引流获客；

③ 互联是企业获取流量的来源，为企业的未来更有竞争力，需搭建大数据平台，让上下游企业的流量变成公司“留量”。

第三类：服务类行业的企业，商品和服务同质化严重，信息不对称产能过剩，销售中间环节多，无效劳动和人力成本过高，服务行业属于行业中的末尾端，就算是行业中的佼佼者，但需要的客源掌控在行业上游手中，线下经营区域局限，找不到流量入口路径，被其他行业高维打低维跨行业抢占用户，一句话：“用户的需求信息不知道！”

这类型企业最多，规模小，行业圈子小，经营竞争力大，企业人员工资支出比销售收入成本还高，还不一定能找到客户。

企业怎么止损活下去：

① 省钱：提高竞争力，缩小场地，节税；

② 减员换脑：链路缩短，信息对称减少中间环节，用大数据管理，减少人员，人工换智能，市场分析，精准推广，业务裂变；

③ 异业合作：打通企业产业链上中下游连接；提早知道用户需求，更早服务与成交，引领未来消费主力人群 95 后与 00 后，互联互通互动开拓未来的市场，建立企业的商业生态。