

全员营销的理念与技巧

产品名称	全员营销的理念与技巧
公司名称	上海交通大学海外教育学院
价格	200.00/课时
规格参数	
公司地址	上海市虹口华山路1954号交通大学内浩然大厦9楼
联系电话	021-52580920 13956487652

产品详情

“全员营销”对于不管是大公司还是小公司，都是适用的。操作简单，不会复杂，但关键是能否坚持下去。“全员营销”的开展是由被动到主动，由不自觉到自觉的一个过程，企业要“严抓不懈”，不要流于形式，否则，全员营销只会是个口号！全员营销是一种以市场为中心，整合企业资源和手段的科学管理理念，很多大中小企业采用后取得了不凡的成效。全员营销的理念是人人营销，事事营销，时时营销，处处营销，内部营销，外部营销。全员营销即指企业所有员工对企业的产品、价格、渠道、促销(4P)和需求、成本、便利、服务(4C)等可控因素进行互相配合，最佳组合以满足顾客的各项需求(即指营销手段的整合性)；同时全体员工应以营销部门为核心，研发、生产、财务、行政、物流等各部门统一以市场为中心，以顾客为导向，进行营销管理(营销主体的整合性)。“全员营销”对于不管是大公司还是小公司，都是适用的。操作简单，不会复杂，但关键是能否坚持下去。“全员营销”的开展是由被动到主动，由不自觉到自觉的一个过程，企业要“严抓不懈”，不要流于形式，否则，全员营销只会是个口号！简单来说，全员营销就是：人人营销、事事营销、时时营销、处处营销。全员营销工作机制必须树立四种意识：一是全员经营意识；二是全员服务意识，即优质服务、真诚永远；三是全员获利意识，即的发展、员工的回报都来源于更多的盈利；四是全员责任意识，即全员履行营销义务、全员承担营销职责、全过程实行经营管理。全员营销工作机制还要引入五种策略：一是市场开发策略，即在市场开发过程当中要重视市场细分和一定时期目标市场的选定工作；二是客户满足策略，重视满足客户需求；三是质量满意策略，即重视服务水平的提高；四是技术支持策略，即在技术改造中要重视技术含量的提升；五是品牌形象策略，即在销售服务中要重视通过树立自己的品牌形象来获得客户的青睐。当全部员工的认识达到高度统一时，也是全员营销的最高境界。比如，海尔认为：企业内外部有两个市场，内部市场就是怎样满足员工的需求，提高他们的积极性，外部市场就是怎样满足用户的需求。在海尔内部，“下道工序就是用户”，每个人都有自己的市场，都有一个需要对自己的市场负责的主体。在这种机制下，海尔内部涌现出很多“经营自我”的岗位老板，他们像经营自己的店铺一样经营自己的岗位，在节能降耗、改进质量等方面作出卓越贡献。

相关网站推荐：[金融投资班 http://www.jiaodahaiwai.net](http://www.jiaodahaiwai.net)