

# 南阳汽车配件网络化销售营销推广公司

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| 产品名称 | 南阳汽车配件网络化销售营销推广公司                  |
| 公司名称 | 河南融河矩媒科技有限公司                       |
| 价格   | .00/件                              |
| 规格参数 | 套餐一:2000<br>套餐二:15000<br>套餐三:50000 |
| 公司地址 | 中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座                 |
| 联系电话 | 18338218580 13323693821            |

## 产品详情

随着人们生活节奏的加快，生活习惯的改变，网上购物已成为不可阻挡的局势。小到日常用品，大到轮船汽车，当然，汽车配件也不例外。汽车配件的网络化销售，对汽车配件生产企业、销售企业、维修企业以及客户来说，都是一件非常有利的东西，终会达到一个多赢的局面。

### 1.汽车配件库存的有效管理

简单的来说，库存管理就是指企业对自身所有商品数量的管理。库存管理是库房工作人员的首要工作，过去传统的理念认为仓库里的商品越多，则说明该企业越发达、生意越兴隆，现在则不同，认为零库存是比较好的库存管理。汽车配件库存管理直接关系到汽车配件行业经营发展的兴与衰，甚至会影响到相应品牌汽车行业的生存与发展。库存多，占用资金多，利息负担加重，需要承担巨大的风险。但是如果配件库存过小，则会出现断货现象，导致无法及时向客户提供所需配件，而且需要经常进行临时的订货，这样导致运营成本大大增加，而且更重要的是很有可能因为无法满足客户的订货需求而永远失去固有客户。

传统的配件库房管理主要是通过书面形式的纸质材料来进行配件信息的记录与管理，库存管理人员需要定期（每天/每周/每月）对配件的出入情况进行盘点统计。目前，许多行业还是这种传统的库存管理方式。尤其是汽车配件行业，由于涉及到的汽车配件种类比较多，而且比较零散，若要通过这种方式实现库存的有效管理，对管理人员的要求相当高，不但工作量大，容易发生错误，而且无法进行及时的查询、统计和分析工作，不能很好地实时掌握库存的动态变化情况。通过计算机来实现汽车配件库存管理的网络化，可以准确实时的掌握库存情况，对配件的库存量、销售量、销售额进行统计分析，能够很好地协调库存量与资金的周转。

### 2.汽车配件信息的快速查询与传递

随着汽车种类的繁多，汽车结构的千变万化，在汽车配件行业中，存在着大量的信息，包括配件编号、配件名称、适用车型、规格、价格、库存、客户名称、客户地址、客户经营范围、客户经营规模等一系列信息。互联网能够快速、准确的查询并传递这些有用的信息到需求者。

汽车配件信息的精确描述是对汽车配件销售工作的严格要求，也是汽车配件工作人员必须具备的比较高的职业素质。不同种类的汽车所用配件不同，同类汽车不同编号的配件功能也可能大不相同。配件信息的细微差别就有可能导致购买的配件不能正常使用，对汽车本身功能造成损害，影响汽车的性能，甚至危及到乘车人的生命安全。如电话销售，由于时间、工作环境、语音、语速、语言、电话业务人员数量的限制等多种因素的影响，使得消费者从电话中了解到的信息有限，无法满足消费者的需求。同时，加大了电话业务工作人员的工作难度和出错率。而且使得企业销售的种类和客户范围大大降低。

通过互联网，销售企业将汽车配件的所有详细信息都可以发布到网上，以便供客户不受时间、空间的限制随时去浏览自己所需要的信息，若有问题再与工作人员进行在线咨询，这样大大节约了客户与商家的时间，更重要的是保证了信息的准确性。

汽车配件销售企业通过互联网可以收集到客户的需求信息、意见与建议，结合自身，对客户信息进行分析总结，属于销售企业本身问题而引发顾客的不满或者服务不到位，汽车配件销售企业需要进行整改，吸取教训，提高服务质量与服务效率。若是生产厂家的问题，汽车配件销售企业需将这些信息反馈给生产厂家。这样对汽车配件生产企业来说，可以分析发现自己产品的不足，能够了解客户的购买意向，及时避免滞销配件的再生产或者生产扩大化，有针对性的进行生产与销售，赢得顾客的信赖，获得更大的市场份额。

### 3.更加个性化的服务

“转变经济发展方式”、“以人为本”等是党中央多次高度重视的重大问题中的关键词眼。近年来，国家对汽车、汽车配件行业的扶持政策明显，扶持力度加大。互联网能够很好地引起以往的经济方式、销售模式、消费观念的巨大变革，使得汽车配件生产商、销售商、维修商、客户群体等利益链中的每个成员能够享受到个性化、特色化的服务，使得彼此的距离拉得跟进，关系变得更为亲密。

商家将其产品信息发布到网上，客户只要在有网络的前提下，随时随地都可以通过网络查询、了解、咨询商品信息、下订单、付款，不出家门在网上足以能够实现整个交易，很好的克服了时间与空间的障碍。

网上多家销售商为不同车主、不同品牌汽车的维修商提供了多种选择，使得客户可以做到“货比三家”。不同商家为了业务的竞争，为了抢占市场份额，为了回笼资金，为了增加销量，为了提升信誉度，会不断推出新的营销策略，设计不同的优惠方式，客户通过网络可以及时的了解商家的动态与优惠信息。这对客户与商家来说无疑都有共同的利益点。