

浅谈二八法则原理与应用 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/202/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B5\\_85\\_E8\\_B0\\_88\\_E4\\_BA\\_8C\\_E5\\_c37\\_202853.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/202/2021_2022__E6_B5_85_E8_B0_88_E4_BA_8C_E5_c37_202853.htm)

二八法则又称“马特莱法则”，是国际上公认的一种企业法则。经过实践的检验，二八法则是企业提高效率、实现科学系统管理制胜的法宝。二八法则在企业的实际应用中，主要体现在如下几个环节：

- 一、“二八管理法则”。企业主要抓好20%的骨干力量的管理，再以20%的少数带动80%的多数员工，以提高企业效率。
- 二、“二八决策法则”。抓住企业普遍问题中的最关键性的问题进行决策，以达到纲举目张的效应。
- 三、“二八融资法则”。管理者要将有限的资金投入到的经营项目，以此不断优化资金投向，提高资金使用效率。
- 四、“二八营销法则”。经营者要抓住20%的重点商品与重点用户，渗透营销，牵一发而动全身。

从企业管理的角度讲，二八法则实际侧重的是“榜样的力量”。做企业的都知道，企业80%的效益是由20%的核心员工来完成的。这20%的骨干员工在企业中是顶梁柱，也是“鲶鱼效应”的主题，通过他们积极主动的工作与活动，来带动整个团队的活力，从而为整个企业创造价值。从企业决策的角度来讲，二八法则主要侧重与抓典型、抓关键问题进行有效、正确的决策，企业的运行过程中，几乎每天都有很多问题需要决策，但是能够左右企业的发展方向和企业成败关键问题只有关键的几个，能够善于认清“关键问题”，进行正确的“关键决策”无疑会影响整个企业的发展。我们经常会说这样一句话：人生之路遥远漫长，但是关键的也就是几步，能够影响你一生的命运。因此

，抓住企业的关键问题进行正确的决策就象走好人生关键的几步一样重要。二八法则在企业资金运作中主要体现在：将有限的资金和资源，投放到关键的项目，也就是优化投资结构、加快企业资金的周转和利用率。现代化企业拼的是速度，“以速度冲击规模”是现代企业所倡导的全新理念。当你在一味的抱怨自己企业资金不足的时候，早已经有很多企业把眼光放在了提高资金周转速度、提高资金利用率上了。国内曾经涌现出一大批“以速度冲击规模”的典范，当年的TCL，曾经创造了用10亿流动资金，创造出年销售收入150亿的经营奇迹。可见，优化资金投向、提高资金使用效率，“以速度冲击规模”，是企业健康、良性发展的关键。二八法则在营销环节中，主要体现为两个方面，一是重点产品，二是重点客户。即企业80%的销售是由20%的重点商品完成的；企业80%的销量是由20%的核心客户完成的。无论是厂家或者商家，都要明白这个道理。比如，我们的冰箱产品线规划，几十款冰箱产品，产品线很长、很丰富，但是丰富的产品线是为了满足不同区域、不同消费者的需求，但是经过每个月的销售结构统计你会发现，一定是有20%的产品占到总体销量的80%。而我们的客户也是一样，展台上摆放20多款冰箱产品，其实每个月主要销售的也就是那么几款。明白了二八法则在营销中的应用原理至关重要，作为经销商来讲，要根据自己区域的特点，找准核心产品进行主推；作为厂家和代理商来讲，一定要将自己的客户进行A、B、C分类，认清哪些是完成你80%销售任务的核心客户，然后对核心客户进行重点的支持和关注。关于二八法则的应用，可以说在生活中也无处不在：社会的80%的财富集中在20%的人手中；80%的

有效工作是用20%的时间完成的；80%的大房子是被20%的人购买并居住等等.....总之，“二八法则”要求管理者在工作中不能“胡子眉毛一把抓”，而是要抓关键人员、关键环节、关键用户、关键项目、关键岗位。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)