

走出分销迷局 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_B5_B0_E5_87_BA_E5_88_86_E9_c123_288217.htm 第五回 调查企业 许爽最后还是选择了杭州同步咨询有限公司。聪明的许爽在合约中就约定要求同步的主舵老师出场亲自主持这个项目，而项目组要求许爽亲自挂帅，并为此成立一个内部专家组。同步公司的观点是，一个项目的成功不是靠外在的力量，而是内外的结合。内部组决定由李阳担当执行主持。合约签订后的第三天，李阳就收到了专家组发来的第一阶段的工作计划和一个内部调查大纲。约定三天后专家组进场，请李阳安排好内部访谈对象的时间。李阳一看调研大纲，吓了一跳。仅内部调研牵涉到那么多的部门。不仅有营销系统的总经理、市场部、销售部经理、区域经理，各部门的主管及销售后勤的主管，还涉及到人力资源部门、物流部门。这些都还可以理解。让人费解的是，调研还要求访谈财务部门、生产部门、技术研发部门及质量管理部门。几乎公司所有的职能部门全部涉及到了。李阳知道民营企业对财务是非常敏感的。至今，李阳都不敢触动到财务这根神经。而技术研发、生产部门李阳虽然也认识，但关系不是很密切，让李阳来调度他们的工作，尽管是一次小小的访谈，李阳还是感觉头疼。他更大的想法是：有没有这个必要？不就是做一个营销方面的咨询吗，需要牵涉到那么多的部门吗？让我去指挥他们，这些元老们会怎么想我？搞不好还以为我有什么企图。而当看到调研大纲要求李阳同时提供近五年公司的一些财务数据时，李阳不由地怀疑起这个专家组的动机了。李阳既不理解又觉得做这个工作有难度，毕竟他不是调度本部门的人员，还

需要涉及到那些比他资历更老，贡献更大、实际地位更高的人哪。于是李阳就去找许爽求助，同时也谈了自己心中的迷惑。许爽毕竟是个大气的人，听后不以为然。“这没有什么啊，他们做全面的调查肯定自有他们的道理。我们既然让他们来做了，就应该完全信任他们。否则做不好的。不过如果这样的话，让你直接去调度，确实也有困难。你与专家组沟通一下，看是否先跟大家讲一讲，然后再进入调查。”没想到，李阳与彤老师一沟通，彤老师就笑了。“不用担心，你没有看到我们的计划里的第一个环节就是进场后先召开一个动员大会吗？会上，我们会就这次合作的进程和每个阶段的工作内容做一个报告。而为了保证项目的顺利实施，我们还会讲授一些基本的营销理念，统一大家的思想。譬如营销不仅是营销部门的事情，我们所倡导的是一个大营销的概念。动员会开得特别成功。事实上，许多人都发现这是一个难得表达自己意见的好机会。多年来的工作，总是积累了许多的意见，平常表达常常也是得不到重视或者也不好表达。领导总是爱听好话的，谁愿意惹上司不开心呢？这次讲给专家听，专家整合大家的意见，又不管是谁讲的，总是有一个通道将心里话说出来了，多少也是心里想法一次痛快的表达。这边许爽、李阳配合专家组在积极地进行内部访谈工作。那边，许爽的丈夫扬力似乎还是保持着他的独行侠的风格。尽管他也同意请外脑，但心里有自己的想法。他总觉得自己搞饰品近十年了，对产品的熟悉、对行业的熟悉都不是一般人可以比的。外部来的专家虽然理论上懂得那么多，可那管用吗？因此扬力一直在忙着自己的事。他不想干等着专家组的结论。“为什么要等呢？他们一个调查就要好几个月，等到他

们的东西出来，黄花菜都凉了。”扬力觉得首要地是先把店面开出来。东西摆上去，卖卖看再说。毛泽东不是也说过“实践出真知”吗？不入虎穴，焉得虎子？店铺一陈列，生意一做，问题全出来了，到时再琢磨着改呗。铺面不好找啊！原来杭州武林路一间20来平方只要几万元，如今最差的位置也得二十万。上海南京路则翻番，而且还要等着做不下去的人退出来后才能进入。这简直是帮房东打工！好在饰品是个新行业，利润空间还比较大，扬力算过，应该没有问题，还是很有赚头的。因此，他这段时间是紧锣密鼓地在上海北京找铺面。不过对这次调查扬力还是有些好奇，这些教授们到底在干啥呢，特别是听几个老部下茶余饭后地唠叨起，更增添了他的好奇心。他有点想参与一下。但是出于自尊并且彤老师是个女老师，也不好意思凑上去。许爽似乎特别善解人意，她告诉扬力，其实专家组在一开始是与自己交流过，了解自己的课题目标、未来的打算和对现状的基本认识，但后来就没有再找自己。他们觉得不要太多地受领导人的思想束缚更好。许爽说：“我觉得彤老师说得很很有道理。做战略咨询项目就像中医看病，不能光听你说头疼就医头，而要全面地了解把脉。我们当然希望他们看得更全面些啦。”扬力默然。他不想再与妻子理论什么，只希望妻子这个决策是没有错的，彤老师真的能拿出一套切实可行的方案来。

案例分析：今天的营销强调以市场为导向建立整个作业流程。营销部门参与市场信息的反馈，产品开发部门与市场部门密切相连，其产品的概念性信息首先来自于市场部门。要求产品开发部门不断地深入市场一线，了解市场。并且其开发的成果与销售业绩都是挂钩的。因此，要提高整个公司的销售业绩，在市

市场竞争日益激烈的今天，就不单是一个销售部门的改革问题，而是以市场为导向建立整个企业的营销战略，改革企业的

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