

企业管理：企业赢得市场的关键在于三选二原则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/289/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_B8\\_9A\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c123\\_289014.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E7_AE_A1_E7_c123_289014.htm) 一次，和企业的老总们在一起谈企业的发展。“我们要用最优质的服务，最好的产品质量和最优惠的价格，来占领市场，赢得消费者！”一位做保健品的负责人慷慨激昂地表示。的确，这些东西都是企业赢得市场的法宝，但是每个企业都能够做到这些吗？仔细地用市场的观点来分析，你会发现没有一家公司能够同时提供价格、质量、服务的最优化。企业毕竟是一个赢利单位，他需要不断扩大自己的利润寻求更快更稳的增长，看看您身边的例子吧。大卖场提供了低廉的价格和不错质量的商品，但是他们的服务就不值得一提了。尽管他们可能会花大钱去做广告宣传和品牌形象的推广，但是你在店里却很难找到像五星级宾馆一样的销售人员和服务人员，因为他们的员工大多是学历不高，低薪水的临时人员。相反以希尔顿为例，那里有着一流的服务和高品质的客房，但是它的价格却不是普通人可以接受的。那么，作为一个成长中的民营企业，应该如何去面对这三者之间的关系，找出一个合适的点，推动企业顺利，迅速地发展呢？一般来说，企业产品生命周期变化发展经历四个阶段，四个不同的阶段产品所面临的市场环境是不同的，应该在不同的产品期间，调节好质量、价格、服务之间的关系。

**投入期：**产品在投入市场期间，产品本身并未被消费者认可和接受，产品也只是以较少的规格进入市场，具有试探目标市场需求特性以及数量的作用。其目的，也就是让产品能够被消费者逐渐熟悉。在此期间，应当选

择质量和价格。这样做的目的是让消费者逐渐熟悉你的产品，对产品产生一种良好的印象。从而为产品的成长期间打下基础。

**成长期：**成长期间是产品的知名度、品牌度迅速扩充的时期，可以说是产品需求最旺盛的时刻，也是产品最稳定销售的时期。此时，应当在产品投入期间的价格基础上，用最好的质量，良好的客户服务，来吸引更多的消费者购买。

**成熟期：**产品进入成熟期间以后，由于更多的竞争者进入市场，产品的销售增长率一定会有所下降，此时，企业能够吸引消费者的是服务和价格。因此，此时，应该将最优惠的价格，最优秀的服务作为市场战略决策。当然，质量并不一定是最优的，但是一定要满足行业内的质量标准。

**衰退期：**产品进入衰退期以后，消费者的兴趣已经转移到其他产品上去了，此时，产品开始被市场遗忘。应当选择价格和质量，这样能够有效地延长产品的生命周期，并获取最后阶段的利益。

企业赢得市场的关键因素，是将价格、服务、质量这三者中有效地选择二者，当然不同的企业拥有不同的背景，在选择的时候应该具体问题具体分析，灵活且巧妙地运用三者间关系，相信您的企业一定能够走向成功。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)