

最好的十七种经营方法 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__E6_9C_80_E5_A5_BD_E7_9A_84_E5_c123_289122.htm 1 . 供应商对存货进行管理。亦被称为连锁供货，这是一种将所有向市场提供产品或服务的活动结合在一起的管理方法：从采购基本原料到向顾客或最终用户交货。通常，企业通过系统网络及时向供应商通报每个销售点的需要，以便供应商进行补充。 2 . 管理与顾客的关系。这涉及一种工作哲学：努力将整个企业的重心集中于与顾客的关系。收集同消费者接触中出现的消息，目的是了解这些消息并做出可以引导买主的较有益的估计。3年前，美国大通银行利用这种做法将所有与顾客沟通的渠道联成一个整体，因为顾客不再满足于通过与录音电话谈话来处理投资事务。依靠这种方法，开辟顾客意见的直接反馈渠道和确认投资集团的领头人，以便将消息直接传递给做出决定的人。 3 . 基准标记。这种比较工具用来发现和分析其他企业较好的经营方法。据说一家美国医院在仔细研究了一家企业的应答制度之后，使其急诊服务大为改观。另一家医院在研究了饭店预订房间的系统之后，改善了病人的住院和登记系统。 4 . 交叉路口。这是在通往最终目的地中途将商品从一种运输工具转到另一种运输工具的后勤集散点。美国沃尔玛公司就是采取这种做法：将商品集中在战略储存中心，然后向它下属的商店供货。 5 . 顾客联系中心。设想建立一个通过一种技术基础设施迅速回答顾客问题的中心。这种技术基础设施由不同生产领域的人员操作。顾客免费咨询电话就是这种做法的一个例子。 6 . 按照顾客要求制作。

这要求采取灵活的做法和结束按一种模式制造的方法，使得符合每个市场特殊要求的产品和服务得以发展，最终目的是保证每个顾客找到他需要的价格合理商品。

7．发挥质量功能。由销售、研究、开发和生产等部门人员组成的跨部门小组发挥这种功能，帮助集中力量革新产品，提供改善沟通的方法，集中于顾客使用的语言。像可口可乐公司和耐克公司这样的跨国公司就在进行这样的基础工作，以便更新产品或开展广告宣传。

8．发挥质量政策的作用。这种方法是，依据长期战略计划，确定高层领导每年的目标，以及战略、管理和经营政策，然后立即在整个企业落实。

9．潜在企业。那些通过灵活的技术手段进行联系和拥有可以根据市场要求很容易转变的制度的组织被称为潜在企业：它们的目的是在尽可能短的时间内满足需求。

10．竞争工程学。了解和汇集市场的需求及其对质量和投资的要求，这些涉及为了确保顾客满意而必须采用的生产资料、销售方法和服务。阿根廷生产服装的七色公司利用这种方法推出其系列服装。其将市场的社会测量资料与时装流行趋势结合在一起，依据获得的信息进行自己的设计，这使企业的生产灵活和成本降低。

11．及时调整。这要求有起码充足的存货，可以及时补充刚刚用完的原料，建立可以满足任何时间所需的所有原料的存货。存货过多会不必要地占用资本，在储存方面增加开支，增加遭受损失和过时的危险，主要是可能掩盖改善经营的机会。丰田公司在它的焊接生产线上就采用了及时调整的方法。

12．轻工业。经济活动并不一定要进行很高水平的工业加工。例如农产品加工、制鞋、烟草、珠宝首饰、皮革、出版和印刷。哥斯达黎加为了创造就业机会和使原料增值，

政府发展工业园区，在那里建立这类工业。 1 3 . 规划制造业资源。这是一种管理制造业企业所有资源的方法。将战略规划简化为一系列数字，包括销售和经营计划，以及需求管理，这些与主要的生产计划联系在一起。生产计划要求对原料的需求做出计划，以此实施采购、销售。 1 4 . 规划经销。规划经销网每一级对最终产品的需要。提供所需最终产品和何处需要这些产品的名单。这要求依靠有关需求的预测，提出订货要求，做出库存水平和对重要事件的估计。 1 5 . 规划销售和经营活动。这种经营方法能使高层领导有能力为取得持续竞争优势对企业进行战略领导，将商业计划、生意，以及现有产品和新产品与供应网结合在一起。 1 6 . 对顾客做出有效回答。分析产品和交易的类型，以便使生产商和零售商能获得最高水平的利润；与此同时，要使顾客的期望和需求得到完全满足。全国汽车零部件商店协会现正在其成员中试验这种制度。努力减少经销网的长期成本和提高买主的满意度。 1 7 . 迅速做出回答。为了解决顾客的问题，建立回答经常提出的共同问题的标准制度。 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