

什么是“企业九查法”？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\\_\\_E4\\_BB\\_80\\_E4\\_B9\\_88\\_E6\\_98\\_AF\\_E2\\_c123\\_289367.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E4_BB_80_E4_B9_88_E6_98_AF_E2_c123_289367.htm) “企业九查法”是由美国麻省理工学院斯坦里奇提出的，是指创业者纵观企业全局而定期检查日常工作的九项指标。一查订购生产资料耗费的时间，有没有主要供货商的违约拖拉延长企业的产品周期现象。二查积压的产品订单。企业积压购货订单会失去信任，买主会不高兴，甚至退货。因此，为了维护企业信誉，建立企业与买主的良好关系，要按期列出订货额和未完成的数额，发现积压应马上调整。三查产品从成交到交货或完成合同的时间。由于一些企业在定单多而应接不暇的情况下，常常不重视产品周期，推迟交货日期，导致得罪了用户，用户再也不愿同你做生意。而且产品周期延长还会加大生产费用。四查质询次数。质询次数越多表明企业和产品的知名度越高。如果无人问津，就说明广告和宣传工作需加强了。五查审单数量。审单猛增时，要采取措施扩大生产和加紧生产；反之，要分析具体情况，研究一下是由于行业性的萧条，还是你的产品不被买者喜欢和了解的缘故。六查转换率(成交次数与质询次数的比例)。如果出现质询的次数增加而造成转换率下降，就要预防在质询的次数减少时发生定单减少的问题；如果转换率上升而定单(合同)的数量保持不变或减少，那就证明企业的推销工作不力。七查流动资金量，看看有没有不足情况。如果有，就要采取措施缩短产品周期，减少资金占压，清理应收款项。如有流动资金激增(除季节因素)，就要安排扩大生产。八查费用支出额。如果发现支出不变或

下降，销售额却增长，那就说明企业情况很好，反之，支出增长而销售额不变或下降，那就要整顿支出，采取紧缩办法。九查应收款项。有些供货商和顾客常常拖延你订购生产资料交货时间和应付款期，造成企业资金短缺，企业领导者应定期检查应收款项，发现问题及时解决。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)