

综合辅导之关系营销与灰色营销的规则电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/571/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_571569.htm 由于销售企业要花大量的精力与金钱在请客、送礼、回扣上，这将造成企业销售成本的增加，这样销售企业将通过把这部分增加的成本加在购买方的身上或者降低产品质量的方法来保证自己的利润，从而增加了客户的成本，导致产品质量下降，所以，会出现伪劣产品，或问题工程等，甚至给整个工程项目造成更大危害性。因此，这种吃喝导致成本扩大，反而会给客户带来更大的麻烦。随着市场程度的规范化，工业品工程项目招投标日益完善与公正，导致客户理性的程度越来越高，所以，更看中长期的利益，更看中合作伙伴的选择，所以，选择与评估是非常慎重的，往往非一个所为，而是，真正的项目评估小组来选择。如果，长期依赖吃喝方式来建立工业品项目的关系营销，导致企业的销售人员及企业高层就会把精力集中于发现客户关系，了解客户背景，挖掘客户需求，来发现与之有关的客户关系，导致企业长期依赖关系，而不注重练企业“内功”和加强自己产品品牌的建设，因此企业无法创新，无法形成自己的拳头产品，无法在竞争力的市场上建立自己的核心竞争力。灰色营销不遵循一般竞争优胜劣汰的游戏规则。做为短期促销手段，处理企业积压产品，对于营销者来说在中国目前的环境下，不无可取之处。考试/大但若长此以往则后患无穷。它会使企业竞争环境恶化，导致卖方企业之间的恶性竞争，直至最后迫使企业以降低产品质量为代价提高提供灰色利益的能力。灰色营销是一种恶性竞争，而且在

存在灰色需求的情况下力量强大，对此不依赖灰色营销的企业绝不能等闲视之。比较稳妥的策略是，利用自己的优势（买方所有者可接受价较高）参与其中，但始终以正常营销为主。灰色营销的根源在于买方的采购代理制，所以要想根除灰色营销也必须从买方着手。只要社会上有大量的灰色需求存在，即使国家制定了有关法律限制灰色营销，灰色营销也是很难限制得住的。因为灰色营销的特点在于一个“灰”字，由于灰，即使有法律条文限制，也很难监督和执行。考试/大而从采购代理制着手，想法使“灰”变“白”，如规范采购程序、健全采购机构、强化监督机制等，再加大打击力度，那么灰色需求就能得到有效的控制。一旦灰色需求被控制住，灰色供给自然没有了用武之地。编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题F8F8" 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