

2011年外销员考试国际营销学概述资料2外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646069.htm

导读：本篇主要讲述企业经营观念是企业与市场之间关系的纽带、企业经营观念的演变过程等内容。企业经营观念的演变企业经营观念是企业与市场之间关系的纽带。企业经营观念的演变过程：一)生产观念：即以生产为中心的企业经营思想。客户接受任何买的起、买得到的产品，企业核心任务是集中力量提高生产力，扩大规模，降低成本。生产什么，卖什么，生产多少，卖多少。是典型的以产定销的思想。例如：福特汽车公司的创办人亨利福特的经营哲学就是千方百计增加T型车的产量，而不用管消费者对汽车颜色及其他方面的爱好与要求。形成原因：企业垄断市场局面.客户支付能力有限，或因需求的同质性所限而无需更多的选择。在产品供不应求的卖方市场时代，这种大量生产、降低价格的思想尚有其生命力。强调以量取胜。而如今大多数商品已经供过于求，厂商竞争激烈，这种经营导向无疑已严重过时。二)产品观念：消费者欢迎物美价廉的产品，企业只重视质量和价格，忽视营销工作。产品观念是以产品为中心的企业经营指导思想。产品观念认为：产品是最重要的因素，消费者总是欢迎质量最优、性能最好的产品。以质取胜。因此，产品导向企业致力于制造优质产品，并经常改进。产品观念的口号是：“生产高质量和特色的产品，我好你买”。很容易导致“市场营销近视症”例：“酒好不怕巷子深”，“一招鲜，吃遍天”，“质量决定一切”。相关推荐：#0000ff>2011年外销员考试国际营销学概述资

料1#0000ff>外销员考试国际贸易术语关税术语汇

总#0000ff>#000000>#0000ff>#000000>#0000ff>2011年外销员考
试出口外汇常识汇总#0000ff>#000000>编辑推荐:#0000ff>2011
年外销员考试报考完全指南手册 #0000ff>2011年外销员备考初
期需了解事项欢迎进入：#0000ff>2011年外销员课程免费试
听#333333> #0000ff>百考试题外销员在线考试中心#333333>
#0000ff>百考试题外销员论坛 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