

2011年外销员考试《国际营销》复习资料（四）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_646137.htm

导读：本篇主要讲述界定公司的经营使命、规定企业的经营范围、确定战略业务单位等内容

第二节公司战略规划的步骤

一、界定公司的经营使命

公司经营使命书必须：符合实际 具体明确 符合市场环境 具有激励性

二、规定企业的经营范围

- 1、行业范围
- 2、产品与应用范围
- 3、竞争范围
- 4、市场细分范围
- 5、垂直范围
- 6、地理范围

三、确定战略业务单位

（一）战略业务（SBU）的特征：它可与公司的其他单位分开而独立规划与操作。它有自己的竞争者。它有一专职的经理负责战略规划与利润绩效。

（二）分派资源给各个SBU 目的是决定哪些业务是企业的昨日之星、哪些是明日之星？通常判断各业务单位潜在获利力的工具是波士顿咨询集团法。

三、企业决策

追加投资：有希望成明星的问题类、明星类 维持现状：强壮的金牛 收割：瘦弱的金牛、狗类 放弃：狗类和严重的问题类

四、规划新的业务计划

如果未来销售额与所想达成的销售额之间存在差距，企业管理当局必须开发一新事业来弥补这一差距。

相关推荐：#0000ff>2011年外销员考试《国际营销》复习资料（三）

#0000ff>2011年外销员考试各科目复习大纲汇总 #0000ff>2011

年外销员考试国际营销学概述资料汇总 #0000ff>外销员考试

国际贸易术语关税术语汇总#0000ff>#000000> #0000ff>2011年

外销员考试《外贸综合业务》章节习题18套 #ff0000> 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