

重视 做好 中小 合资 企业 的 营销 工作

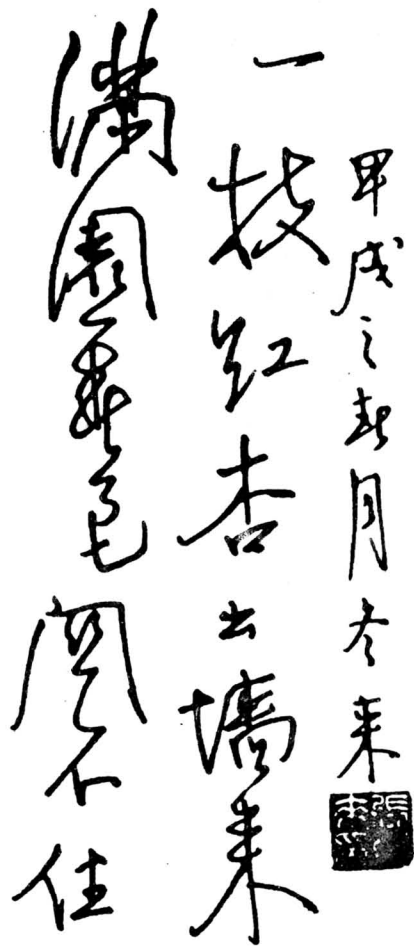
营销工作是整个经济活动中不可缺少的重要一环。没有营销工作,就不会有再生产。如何加强和做好中小合资企业的营销工作,从一些企业的实践看,一项重要工作就是坚持外商营销与独立营销相结合,建立高效能营销体系。市场营销是以消费者为中心、以市场为阵地的企业整体综合性经营活动,它包括了市场预测、产品开发、定价、分销渠道选择、推销和销售促进、售后服务

等一系列业务经营活动。美国市场学权威菲利普·科特勒指出:“如果企业的市场营销人员搞好市场营销研究,了解购买者的需要,按照购买者的需求设计和生产适销对路的产品,同时合理定价,搞好分销、销售促进等市场营销工作,那么这些产品就能轻而易举地销售出去”。就目前的现状而言,中小合资企业的产品大多利用外方的营销渠道,通过返销或外销进入国际市场。如何使中小合资企业的产品直接进入国际市场参与竞争?坚持外商营销与独立营销相结合,建立自己的高效能营销体系极为重要。一是在签订合资合同、章程时,坚持落实外商返销责任制,并把返销条款作为一项主要的内容在合同中加以明确,注明外商返销的责任、时间、数量、种类、标准价格原则、结算方式、资金周转和制

约责任。二是建立合资企业自己的国际营销渠道。动员一切力量,利用一切机会学习外方的销售经验;选派有管理营销经验、善于与外方共事的人员进入董事会,增强董事会对营销工作决策的权威性;大力引进和培养外语好、熟悉国际贸易的人员,组成一支能打硬仗的国际化营销队伍,建立起自己的营销渠道。三是加强内部管理,提高产品质量,充分利用合资企业的进出口自主权,在国内外两个市场上采购质优价廉的原材料,增强国际市场竞争能力,为中小型合资企业顺利进入国际市场创造条件。

(作者单位:如皋市石庄镇政府)

甲戌之春月冬来
一技红杏出墙来
满园春色关不住



张冬来 书