

基于氯碱化工产品销售管理的思考

高 瑞 (滨州市奥强化工有限公司, 山东 滨州 256600)

张卫彬 (山东日科橡塑科技有限公司, 山东 滨州 256800)

摘 要: 氯碱化工业在我国化学工业中占有举足轻重的地位, 其产品在各行各业中的用途非常广泛。随着我国市场经济的不断发展, 国际竞争日趋激烈, 我国氯碱行业的销售管理工作正面临着新的机遇与挑战。基于此, 本文旨在通过解析氯碱化工产品销售管理的现状与问题, 并探寻氯碱化工产品销售管理的相关策略, 以期促进氯碱化工产品销售的良好管理工作。

关键词: 氯碱化工; 产品销售; 管理思考

氯碱化工作为化学工业的一个重要分支, 在日常生活、工业生产、科研等各个领域都有广泛的用途。面对日益激烈的市场需求, 以及激烈的市场竞争, 氯碱化工产品的销售管理已经成为关系到企业生存与发展的一个重要因素。本文目的在于探讨我国氯碱化工产品销售管理的现状, 分析存在的问题, 并提出相应的改进对策, 以为企业提升销售效益, 增强市场竞争能力提供重要价值。

1 氯碱化工产品销售管理的现状与问题

1.1 市场竞争激烈

随着世界范围内氯碱化工业的逐步开放, 以及我国氯碱工业生产能力的迅速提高, 我国氯碱行业面临着越来越大的竞争压力。由于产品的高度同质化, 以及频繁的价格竞争, 使得企业的利润空间越来越小^[1]。

1.2 客户需求多样化

随着我国经济的快速发展, 社会的不断发展, 人们对氯碱化学品的要求也在不断提高。个性化、生态化等已经成为当今消费者的一种新潮流, 这给企业的销售管理工作带来了新的挑战。

1.3 销售渠道单一

当前, 我国部分氯碱化工业仍主要依靠经销商和代理商等传统销售渠道, 产品单一的销售方式已不能适应市场的迅速发展与客户多元化要求。

1.4 管理理念落后

目前, 我国部分氯碱企业仍停留在传统的销售观念上, 缺少以市场为导向、以顾客为中心的销售观念, 这就造成企业对市场变化的反应迟缓, 不能迅速地调整自身的销售战略^[2]。

1.5 销售人员素质参差不齐

由于我国部分氯碱化工企业销售人员对市场的敏

感度不高, 不能很好地进行产品的促销, 不能很好地适应顾客的需要, 与此同时, 也有部分销售人员出现了职业操守问题, 严重影响企业的形象与信誉。

1.6 信息化水平低

在现代化的销售管理中, 信息化是一个非常重要的手段。但部分氯碱化工企业由于缺乏信息化的投资, 导致其生产经营的效率和经营管理都很难得到改善。

2 氯碱化工产品销售管理的意义

①提升市场竞争力。通过对氯碱化工产品的销售进行管理, 可使企业更加精准地把握市场动向, 以及把握顾客的需要, 进而制订出更加高效的销售战略, 这将帮助该企业在一个充满竞争力的市场和增加它的市场占有率^[3]。②优化资源配置。销售管理有助于企业进行资源的合理配置和高效使用。通过对销售数据的分析, 企业能够对市场的需求进行更精确的预测, 从而对生产计划进行合理的安排, 减少资源的浪费。

③提高客户满意度。做好销售管理能增加顾客的满意与忠诚度。企业将为顾客提供最好的服务, 以及做好售后服务, 以获得顾客对企业的信赖与支持, 使企业的销售渠道更加稳固, 销售业绩也随之提升。④保障供应链稳定。产品的稳定销量对供应链的健康运行至关重要。好的销售管理能够对市场进行准确的预测, 保证产品的稳定供应, 减少供应链中的风险^[4]。⑤促进企业可持续发展。对销售进行有效的管理, 可以使企业获得经济效益与社会效益的双赢。企业只有在满足顾客要求、树立品牌形象的同时, 才能获得更多的商机与市场资源, 进而才能获得长远的发展。

3 氯碱化工产品销售管理特点

①产品特性复杂。氯碱化工品的品种很多, 其理化性能也各不相同。这就要求销售人员要对各种产品

的性能、用途及市场需要有深刻的认识,以便更好的为顾客服务。② 市场需求多变。由于化工产品受政策调整、宏观经济环境以及产业发展趋势等诸多市场因素的影响,使我国氯碱化工业市场需求出现大幅波动。产品销售部门要根据市场动态,对销售战略进行适时调整,以满足顾客的需要^[5]。③行业竞争激烈。氯碱化工业的竞争日趋激烈,市场占有率的竞争也日趋激烈,销售队伍要持续提升自身的职业素养,强化顾客关系,提升企业的品牌认知度与影响力,才能在市场竞争中处于领先地位。④销售渠道多样化。氯碱化工产品有多种销售渠道,包括直销和分销等。销售部门要根据自身的产品特征、市场需要,对销售渠道进行适当的选择,并对其进行优化。⑤售后服务要求高。氯碱化工产品客户对企业的售后服务提出了更高要求,如,物流配送、技术支持等,为此,销售部要建立完善的售后服务系统,为顾客提供全方位的服务,以提升顾客的满意度。⑥风险管理难度大。氯碱化工产品的生产与销售存在着巨大的安全与环保风险。因此,销售人员必须具备良好的风险意识,并有计划地进行产品的生产、销售,以降低经营风险带来的损失。

4 氯碱化工产品销售管理的相关策略

4.1 更新管理理念

氯碱化工企业要建立以市场为导向,以顾客为中心的经营思想,紧密跟踪市场发展趋势,以及根据顾客的需要,适时地进行营销战略的调整。在此基础上,强化企业内部的交流和合作,建立起一个全员参与的销售管理系统。

4.2 加强信息化建设

企业应结合我国的实际情况,加强企业信息化建设的销售模式,使销售工作更加高效。通过建立销售数据分析平台、顾客信息管理系统等,可使企业能够迅速响应市场,从而做出正确的决策。

4.3 对销售人员的管理

当今科技日新月异,更需要认同与尊重员工,营造良好的工作氛围。首先,企业要对市场销售人员的业绩进行全面的评估。很多员工的工作都需从企业长远角度考虑,其中也包括市场调研。这需要企业的所有者对员工的表现有一个客观的认识。公平的评判有利于企业的所有者更好了解员工。其次,要强化销售队伍的教育与培养,增强销售技巧,以及增强对市场的敏锐度。同时,要建立健全有效的激励与约束机制,充分发挥销售人员的工作热情与创新精神。最后,必

须保证恰当的考评与监管机制,尤其是企业员工对企业的忠诚度。适时地替换责任心等不强的员工,追求公正公平,将会在员工中间营造一种积极向上、团结一致的工作氛围。氯碱企业的市场管理方式并非是一种基于企业具体状况,因时间、地域、产品不同而采取不同的管理方式。

4.4 为保证氯碱化工产品的销售,强化数字化技术建设

新时代下,我国氯碱化工业面临着网络化、信息化等诸多挑战。为更好发挥企业销售效应,提升销售效果,企业应对信息化环境下的信息与知识进行整合。在当前情况下,应积极探索建设信息化与数字化技术,以期为我国氯碱行业的发展做出贡献,从而取得良好的销售效果。在此基础上,提出一种新的、可持续发展的方法。利用数字化技术,将传统的模拟信号转换成“有形”的方式,可以更好地推动信息的高效传递,提升信息的传播效率与辐射范围。因此,利用数字化资讯科技,也提升化工产品建构与销售的整体效能。以数字化科技为起点,通过对碱性化学品的市场推广,使企业的整体经营步入一个全新的时期,从而在市场竞争中处于优势,进而保证企业的可持续、稳健发展。

4.5 建立完善的客户赊账欠款分级管理制度

就氯碱化工而言,支付条件对产品的销量有很大的影响,因此可以不必按照一般的销售方法和发放方法来出售,并且可以对其进行分类管理。首先,有信誉的顾客可以按月结算,比如信誉良好的顾客,可直接得到厂家的财务盖章直接出厂。其次,信誉一般顾客通常都会采用信贷管理的方式。若欠款少于借款数额,可得到厂家的财务盖章直接出厂,若欠款超出借款数额,不可进行盖章;最后,对于信誉欠佳的客户,一律采用现场付款模式,以规避死账、坏账等可能产生的风险。

4.6 坚持以客户为中心的原则

在新的时代背景下,我国化工企业要实现氯碱化学品的市场销售和创新发展的转变,需以顾客为中心的管理理念和思想,对氯碱化工品的销售进行优化和调整。从而保证企业的销售工作沿着一条科学、正确的发展方向前进,进而真正地提升整个企业的市场管理水平。故企业应注重构建人性化的销售管理方式,对个体消费者的真实需要进行系统的分析,并对销售工作做出全面、客观的评估,以让企业的市场工作能够和顾客进行有效的交流,从而达到企业的销售效果,更好地进行市场销售,扩大市场。

4.7 重视电子商务模式的应用

当前,各种先进的科技,如资讯科技、网际网络等,都大力提升了工作效能与生活品质,尤其是线上商品买卖平台,更可简化购物过程。有了电子商务的销售方式,既能提高卖方的销售额,又能为买方节约时间。因此,企业在经营氯碱化学品的同时,也可以借助电子商务的平台进行销售。销售人员要懂得如何进行在线销售,并且要对现有的销售体系进行改革。除了离线出售商品,还得依赖于网上的电商平台来进行零售。只要客户清楚所需安全性较高的氯碱化学品类,就可以下定单,企业也能从客户处得到订货资料,及时将商品包装好送到顾客手中。因此,交易相关性极大地依赖于电子商务的规模与复杂度,因网络顾客的数目会随着交易的进行而不断增加。为此,对氯碱化工产品的广告宣传,提出一种具有灵活性、实用性的产品销售模型,进而提高电子商务的销售模式。

4.8 化工企业开展产品销售工作的前提是学习型组织的建设

在新的时代背景下,企业要充分认识到知识经济带来的利益,认识到知识对产品的决定性作用,把知识看作是生产过程中最有价值的要素。在此过程中,应从整体上提高团队素质,为优化生产、发展氯碱化工产品打下坚实的基础,这需要企业接受和执行合适的内部培训,认知学习对于优化氯碱化工产品的销售具有重要意义。与此同时,通过高品质的教育与培训,对培训管理组织所提供的制度进行创新,保证教育与培训能够在法定的时间范围内顺利地进行,同时也要培养员工的职业素养、销售技巧等,以提高销售人员的应变能力。在保证产品品质的前提下,能给企业带来更大的优势,从而促进企业的总体发展水平,进而使企业在市场上有着很大的竞争优势。

4.9 拓展销售渠道和服务模式

企业应积极发展多种销售渠道,如电子商务、定制服务等。这样既能满足顾客客户多元化的要求,又能增加市场占有率,增强竞争能力。

4.10 完善售后服务体系

售后服务对于增强客户的满意与忠诚至关重要。为保证对客户进行及时、专业和周到的服务,必须建立完善的售后服务机制。通过不断地与客户交流,以及与客户保持良好的关系,赢得客户的信赖与支持。

5 未来发展前景

①数字化销售管理。在数字技术飞速发展的今天,

氯碱化工企业在今后的销售管理中,将越来越多地依靠数字化手段。利用人工智能、大数据等,企业能够及时掌握市场动向、顾客需求及产品销量,进而作出更为精准的销售决策,且数字销售的实施,对企业的销售活动具有重要的指导意义。②多元化销售渠道。在传统的线下销售渠道之外,新的销售模式如网上销售和社会媒体销售也会兴起。企业可以借助电子商务平台和社会化媒体等各种销售方式来拓展自己的市场覆盖面,提高自己的品牌影响力。③定制化产品和服务。在激烈的市场竞争中,顾客对产品及服务的要求不断提高。氯碱化工企业要围绕顾客的需要,向顾客提供定制化的产品与服务,并对顾客的需要做出迅速的反映,在此基础上,向顾客提供各种不同的产品与解决方案,以满足顾客的个性化需要,提升顾客的满意度。④绿色可持续发展。在今后的化工发展中,可持续发展与环保是一个重大的发展方向。氯碱化工企业应严格执行有关环保法律,实行绿色环保的生产工艺与装备,以达到降低污染排放的目的。在此过程中,企业要注重对资源的循环再利用,提高其使用效益,从而达到绿色、可持续发展的目的。在我国,大力推行“清洁生产”、“绿色生产”,是我国氯碱化工业向“绿色化”方向发展的必由之路。

6 结论

总之,氯碱行业的销售管理对企业的可持续发展至关重要。在激烈的市场竞争中,企业必须对销售战略进行改进,加大市场调查力度,扩大销售渠道,改进顾客服务,改进库存管理。唯有如此,才能使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地,从而提升企业的经营效益,增强企业的市场竞争力。在此过程中,企业也要对销售方式进行创新与研究,以满足市场需求与发展趋势。

参考文献:

- [1] 党立群.从市场营销角度分析石油化工产品研发与销售管理——评《化工产品市场营销》[J]. 化学工程,2021,49(01):3.
- [2] 张强.基于市场营销视角看石油化工产品的销售管理策略[J]. 大众投资指南,2021,(01):67-68.
- [3] 张小雄.经济学视角下化工产品销售价格管理策略分析[J]. 营销界,2019,(38):149-150.
- [4] 孟宏.浅析化工产品销售大客户管理模式优化[J]. 现代经济信息,2019,(13):136.
- [5] 王向前.基于市场营销视角的石化产品销售管理策略研究[J]. 企业改革与管理,2019,(10):110-111.