

# 销售意识·销售观念·销售策略

○ 肖维新

广州电子工业近 10 年来的发展在广州市工业系统中可算是高速度的了。1990 年的产值为 8 亿多元，比 1980 年增长 7 倍多，但与广东省内其他地区比较，广州又有每况愈下，与中心城市的名称愈来愈不相称的隐忧。三年前广东电子工业排在全国的第 9—12 名，而广州又名列广东第一。但到了 1990 年，广东电子工业的产值已达 76.1 亿元，10 年增长 32 倍，跃居全国第 2 位，广州却屈居为广东的第 4、第 5 位了。何以造成这样的局面呢？我认为除全国、全省、全市面临着产业结构调整、产品结构调整和技术结构调整这一主要原因外，销售意识、销售观念和销售策略存在差异也是很重要的原因。下面就广州电子产品销售方面的一些问题谈谈个人的看法和意见。

1. 工厂企业的厂长经理一定要从我做起，带领全体干部职工树立强烈的产品销售意识。产品买卖不只是供销员的事，它是厂长、经理的事，也是全体干部职工的事。因为厂长对本单位销售工作给些倾斜政策时必然会影响到其他部门的利益，如果其他部门的干部职工想不通甚至消极抵制，那么厂长的销售决策就可能会落空。广州南粤无线电厂和南方无线电厂近二三年的发展形势就成了鲜明的对比，前者绝大多数干部职工都能理解支持厂长的营销决策，使该厂在市场极度疲软的 1989—1990 年度得到了大发展，成了广州市的先进单位；而后者原来的基础并不比别人差，但因领导未能做好大多数人的工作，许多营销决策得不到理解和支持，甚至遭到职代会的否决。近年来该厂的产品市场几乎全萎缩了，目前仍在市场疲软冲击下苦苦挣扎！

2. 要充分利用广州的天时、地利，积极造就人和，向国内外要市场。在 10 多年来的改革开放中，对财政实行经营承包和工效挂钩的办法是增强企业实力，搞活企业经营的两项最重要、最有代表性的经济体制改革成果，它解决了社会主义初级阶段国家、企业和个人所遇到的大部分经济问题。实行承包和工效挂钩后，企业效益超基数越多，企业用于

技改、生产发展和改善福利的留成资金就越多，它能合法地搞活企业的经营，这是解决国营企业引进乡镇企业机制最好的途径。

3. 更新销售观念，要非常重视非价格竞争中的技术（通过宣传和服务反映出来的）要素。随着科学技术和市场经济的发展，人们对现代销售观念含义的理解比原来广泛得多，深刻得多，甚至可以说懂技术的人才能搞销售。这就迫使不少高中级工程师、技师加入到产品售前的宣传推广应用和售后服务工作中来，这一系列的活动都属于销售工作中的非价格要素，这些要素在当今的市场销售竞争中占据着越来越重要的位置。

4. 居安思危，超前掌握主动权。社会在进步，任何产品都不可能一劳永逸称霸市场，因此任何产品都必须不断更新换代，随时改进提高，及时满足用户需求。广州国光电声厂在这方面做得不错，使得该厂生产的扬声器能在国内外占有相当的市场。

5. 用活资金，认真推销积压产品，彻底解决亏损，特别是潜在亏损的困扰。据统计，广州电子行业 1990 年度总计亏损 4350 万元，截至 1990 年底历年来应弥补而未补的亏损额达 9433 万元，亏损和潜在亏损已成了企业的大包袱和重内伤，特别是潜亏问题，广州 248 户企业潜亏相当于明亏的 83.59%。这一严重问题光靠企业无论用多长时间都是难于解决的，因此政府、财政、审计和企业各有关部门都应高度重视，除应严肃经营管理的制度外，财政和主管部门应明确指示各企业把已发生的各种潜亏项目摊到桌面上来，确因客观因素造成的亏损，主管部门和财政部门应给企业一次机会，制定一些政策或挤出一部分资金，以帮助企业消化亏损和各项潜亏项目，企业领导应以企业的根本利益为重，防止短期行为，销售部门则应千方百计掌握时机，及时推销积压产品，及时清理三角债，最后达到挖掘一切沉淀资金，用活资金，搞活企业的目的，使企业逐步走上持续、稳定、协调发展的良性循环轨道。（本文作者是广州市电子工业供销公司经理）