

关于氯碱化工产品销售管理的探究

Research on sales management of chlor-alkali chemical products

谭 黎 (青岛科技大学, 山东 青岛 266061)

Tan Li (Qingdao University of Science and Technology, Shandong Qingdao 266061)

摘 要:近年来,我国化工行业发展迅速,产品品种繁多,市场竞争异常激烈,并且由于氯碱化工行业属于高耗能、高污染的传统产业,与现阶段所倡导的环保要求不符合,因此氯碱化工行业面临着较大的生存压力。为了更好地满足市场需求,不断提高氯碱化工产品销售管理水平显得尤为重要。但是当前我国氯碱化工产品销售管理工作存在着许多问题和不足,这些问题和不足已经严重制约了氯碱化工产品销售管理水平的提高,不利于氯碱化工企业的长远发展。本文主要对当前我国氯碱化工产品销售管理现状进行了分析和探讨,并提出了相关对策建议,以期促进氯碱化工产品销售管理水平的提高。

关键词:氯碱化工产品;销售管理;探究

0 引言

氯碱类化学品是促进我国工业化发展的基础化学品。在石油化工,医药,军事等行业中,氯碱化工产品都是一种重要的原料。由于大多数的氯碱化工产品为液态,储存空间受限,且价格起伏较大,按照传统的定量经营方式,往往难以销售出去。此外,由于其经营费用高昂,在业内尚无一种完善的经营方式。探讨氯碱化工产品的销售管理方式是相关企业未来发展中需要重点关注的问题。

1 氯碱化工产品销售特点以及提升其销售管理效率的重要性

1.1 氯碱化工产品销售特点

第一,氯碱类化学品属于危险化学品,在生产、销售和运输方面,国家和有关方面都有特别的监管,在销售过程中必须按照规范的流程来进行;第二,产品以液态、气态为主,并有较多的链状产物;库存的数量是有限的,一种产品的库存上涨将会导致整个工厂减产,乃至停止生产;第三,商品的销售价格变动较大,变动较为频繁,且无规则。并且受国内经济发展的速度、下游企业的生产情况、行业的产能、供电等多种因素的影响;第四,商品价格低廉,运费高,商品有特定的市场范围;第五,顾客基础比较稳固,而广告在销售中的贡献并不明显。商品的定价对销售

有很大的影响;第六,传统的以销售额为基础的定量经营方式,在市场行情不稳定时,经营费用较高,销售困难^[1]。在这个以技术为主导的时代,氯碱化工企业想要在激烈的市场竞争中脱颖而出,必须具备一流的技术和一流的服务,这样才能在市场上站稳脚跟,取得较好的竞争优势。而想要让自己的氯碱化工产品更具竞争力,在保证产品质量的同时,就需要提升氯碱化工产品销售效率。只有做到氯碱化工产品销售效率得到良好的提升,才能更好地赢得客户的信任,促进企业健康可持续发展。

1.2 提升氯碱化工产品销售效率的重要性

第一,企业在选择销售渠道时要根据自身产品特点、销售半径等因素来确定。比如,要考虑到销售半径问题。如果一个氯碱化工企业销售半径为1-3km,那么它的产品销售效率就很低;如果它销售半径为10km,那么它的产品销售效率就很高;如果它销售半径为100km,那么它的产品销售效率就很高。提升销售管理效率,能有效增加氯碱化工产品的销售半径。第二,客户是企业最重要的资源之一。对于氯碱化工企业来说,客户资源就是财富,客户是企业发展的基础。在这种情况下,企业可以通过与客户建立良好关系来提升客户对企业的认知度和满意度。第三,良好的服务是氯碱化工企业提高产品销量的保障。只有保

持优质、高效的服务才能赢得客户的信赖和支持^[2]。

2 氯碱化工产品销售管理现状

近年来,随着我国氯碱化工行业的发展,氯碱化工产品种类不断增多,销售渠道也不断拓宽。由于氯碱化工产品具有一定的特殊性,销售管理过程中会面临较多的问题,如:市场调研不够充分、缺乏统一的管理制度和销售策略、对市场信息掌握不够及时和全面等。因此在实际销售工作中,企业必须要结合自身实际情况,制定科学合理的销售策略和计划,以提高氯碱化工产品销售管理水平。在实际销售过程中,企业必须要充分考虑市场因素、客户需求等方面的影响,加强对市场的调查与分析,合理选择销售渠道。同时企业还需要对客户进行分类管理和有效管理,对不同客户采取不同的销售策略和方式。另外企业还需要不断完善与之相配套的管理制度,加强对销售人员的培训与管理,为氯碱化工产品的销售提供强有力的支持和保障^[3]。

3 氯碱化工产品销售人员应具备的基本素质要求

第一,销售人员需要对所售产品的使用情况,性能,质量指标有一个全面地认识。了解该公司的产品适用于哪个领域,以及不同领域的具体需求。第二,销售人员要了解该公司的生产能力及存货能力。第三,销售人员需要了解该公司的市场范围。第四,销售人员要掌握同类公司的商品价格和销售情况。第五,销售人员必须对危险化学品的国家法律和规章有所了解。第六,销售人员需要对商品价格进行理论研究,具有一定的理论基础和应用价值。

4 提升氯碱化工产品销售管理效率的措施

销售工作是一项繁杂的工作,销售人员要把握好销售的关键。下文主要对提高氯碱化工产品销售管理效率的措施进行了阐述:

4.1 ABC 分析法

在销售管理中 ABC 分析法是一种很实用的方法。在对一家公司的某个商品的顾客进行分析时,按顾客的购买量可以把顾客分为 A, B, C 三个类别。A 级顾客虽然人数不多,但采购金额占公司总销售额的 70% 以上。因此,公司必须为 A 级顾客设立一个特殊的文件夹,指定一个人员对 A 级顾客进行销售,并且要有规律地对其进行拜访;对于需求量大,但是采购量非常少的 C 级顾客,则可以采用中间销售等方法。B 型顾客处于 A、C 两种类型的中间,其营销战略应根据具体情况而制订。ABC 类别选择同样也可以根据具体情况进行划分,以实现集中式管理。通过此方法,也

能为企业节约成本,减少不必要的开支。

4.2 建立完善的客户赊账欠款分级管理制度

对于信用良好的 A 级顾客,可以采用每月付款方式,及时出货。二是对于 C 级顾客,采购金额较少,顾客较多,采用“款到货到”原则的销售模式。但是对于采购数量一般的 B 级顾客,可以使用信用证付款,或者要设定一笔款项的限额,并将超出的数额交给会计人员来处理,然后再由会计人员来批准^[4]。

4.3 及时制定价格

在销售氯碱化工产品的这一过程中,如何做到及时提价、尽量延迟降价时间是十分重要的。这就需要及时制定价格,其中最重要的就是要掌握行情,销售人员要了解行情走势,可以通过各类商务网站来获取行情信息,这样才能对价格的变化更加敏感。目前我国市场上存在着部分客户,对定价敏感性较小,其核心问题是服务质量问题。对这类顾客要做好服务工作,从而实现高价卖出。

4.4 施行现行价、指导价、考核价的管理办法

现行价指的是目前该公司所能提供的货源价格;指导价是指以市场行情走势为依据,或以某一基础而设定的一种定价方式;考核价为销售人员评估佣金的定价。若超出考核价格,则按指导价格收取佣金。这种经营方式的实施,需要考虑到“时空”的概念。必须在特定的地区,特定的顾客群体,特定的时间来实施。对某些顾客,例如 A 组顾客,则不能采取这种管理方式,必须按照规定的流程来调整售价。当市场趋于平稳时,此种经营方式对于激励销售员的工作热情是十分有效的。

4.5 强化产品质量管理

氯碱化工产品的质量是其市场竞争力的重要保障,因此在销售过程中要不断强化产品质量管理,以此来满足消费者需求。首先,要从生产源头抓起,严格控制生产过程中的每一个环节。只有做好每一环节的产品质量工作,才能为客户提供更加优质的氯碱化工产品,从而能为企业留住更多的长期客户,为企业创造更多的经济收益。在采购环节上,要严格对供应商的资质进行审查和筛选,防止劣质供应商进入采购环节;在生产环节上,要加强对产品生产过程的监督管理,杜绝产品质量问题的出现;在销售环节上,要加强对产品销售过程的监督管理,防止产品质量问题发生。其次,在销售过程中,要重视产品质量检测。加强产品质量检测是保证氯碱化工产品质量的重要手段。在销售过程中要积极开展检验工作,只有这样才

能确保企业所售产品质量达到国家标准。在销售环节上,要建立良好的检验机制和制度,并严格执行。最后,还要不断提高企业员工的专业素质和业务能力。企业员工是企业生产经营活动中最直接的执行者和受益者,其素质和能力水平直接影响企业生产经营活动的开展。因此企业要加强对员工专业知识和业务技能的培训,不断提高员工综合素质和业务能力水平,从而有效提升工作效率。

此外,还要做好售后服务工作。售后服务工作是提升氯碱化工产品销售管理效果最直接、最有效的手段之一。在氯碱化工产品销售过程中要强化对售后服务工作的重视程度。对于产品出现质量问题后所产生的售后服务问题要积极进行处理和解决。通过做好售后服务工作能够有效维护客户关系和提高客户满意度,从而帮助氯碱化工企业树立良好的社会形象。

4.6 对销售人员进行管理

销售人员对公司来说是一种宝贵的财富,优秀的销售人员能为公司创造有利的营销环境,使公司摆脱目前的困境。要体谅、尊敬销售人员,建立融洽的工作氛围。首先,是要肯定销售人员的工作成果。他们所从事的很多工作都是为了公司的长期发展,比如进行市场研究等。这就需要管理者对销售员的工作表现有一个较为全面地认识和公平的评价。其次,对销售人员的无心之失予以宽容。有进取心的人在工作中会积极地进行革新,但也有可能犯错误。最后,要进行日常监督,考核,特别是对公司的忠诚度进行考核。对不称职的员工,也要适时地调离,做到公平公正,让整个队伍充满了一种积极的、融洽的气氛。对于氯碱产品的销售管理,并没有一种一成不变的方式,而是要根据公司的具体情况,因人而异,因地因时而异,在不同的时期、不同的地区、不同的产品,销售管理方式也不尽相同,而这个度就需要管理者自己来掌握^[5]。

4.7 构建销售信息管理系统

随着互联网技术的快速发展,氯碱化工企业也逐渐开始重视信息化建设,尤其是在销售管理方面。构建销售信息管理系统,能够为销售人员提供有效的信息支持,对提高氯碱化工产品销售管理水平具有重要意义。构建销售信息管理系统可以实现对氯碱化工产品销售信息的全面记录,包括客户信息、产品信息、价格信息以及送货时间等。在此基础上,对客户的需求进行分析,制定出科学合理的产品销售方案。此外,还可以通过网络技术建立完善的客户服务平台,实现

客户服务水平的提高。例如,通过网络技术可以及时有效地将产品价格、库存情况等相关信息传递给客户,实现客户需求的及时反馈和处理。同时通过建立完善的客户反馈机制和意见反馈机制,对客户提出的合理意见进行分析和研究,并制定出相应的解决方案,进一步提高氯碱化工产品销售管理水平。

4.8 完善营销组织机构

氯碱化工企业应该根据自身的实际情况,对氯碱化工产品销售组织机构进行完善和优化,保证氯碱化工企业的各项工作都能顺利开展。首先,要对氯碱化工企业的销售部门进行完善,让其成为一个具有较强凝聚力和战斗力的团队,使其在工作中能够相互配合、相互协作,进而提高营销人员的工作积极性。其次,要对氯碱化工企业的销售人员进行培训,不断提高其专业技能和综合素质。同时,要加强对氯碱化工产品销售人员的考核,避免其只追求个人利益而不考虑企业利益的情况出现。最后,还要不断完善氯碱化工产品销售人员的激励机制,激发其工作热情。比如可以建立相应的薪酬制度和绩效考核制度等,有效激发氯碱化工产品销售人员的工作积极性。

5 结束语

综上所述,氯碱化工产品生产是氯碱化工企业生产过程中所使用的重要原料,而氯碱化工企业是我国经济建设过程中重要的基础产业。但是由于当前我国氯碱化工产品销售管理工作仍存在着许多问题和不足,导致产品销售管理水平不高,严重影响了企业的发展。因此,在未来的发展过程中,氯碱化工企业应采取有效措施,不断加强产品销售管理工作,不断提高产品质量和服务质量,进一步完善销售管理体系,并不断增强销售人员的综合素质和专业水平,从而促进氯碱化工企业实现可持续发展。

参考文献:

- [1] 侯文青.D 氯碱化工企业车间生产精益管理应用研究[D].呼和浩特:内蒙古大学,2021.
- [2] 宋彪.关于氯碱化工产品销售管理的若干思考[J].现代经济信息,2017(08):354.
- [3] 于淼.开封精细化工集聚区氯碱产业链延链补链研究[J].广东化工,2023,50(14):83-87.
- [4] 张卫东.基于氯碱化工产品销售管理的思考与实践[J].中国市场,2023(07):128-130.
- [5] 中国人民银行乌海市中心支行课题组,王振卿,侯梦雨.乌海市金融支持氯碱化工及其上游产业发展的思考[J].北方金融,2020(03):101-104.