

创新营销策略在钢材销售中的应用

杨照辉, 黄芳, 蔡艳

江苏永钢集团有限公司 江苏苏州

【摘要】随着我国经济水平的不断提升, 社会各个领域都实现了长足发展, 而企业要想在社会发展进程中, 能够始终在市场经济体系中占据一席之地, 就需要对外部的营销策略进行适当的创新, 只有这样才能赢得用户的支持和信赖, 从而在市场上的占比份额不断扩大。在钢材销售中, 创新策略的重要性更是不言而喻, 在近几年的钢厂的实际经营中, 由于互联网商业模式的不断发展, 在一定程度上对于传统代理商造成了不小的冲击, 所以在这样的大环境下, 做好钢材营销策略的创新工作, 在确保钢材质量的同时保证钢材销量能够稳步提升。因此本文在研究中将主要围绕钢材销售的营销模式展开, 通过创新营销方式, 为相关工作人员提供可行性建议和思考。

【关键词】创新营销策略; 钢材销售; 具体应用; 实践建议

Application of innovative marketing strategies in steel sales

Zhaohui Yang, Fang Huang, Yan Cai

Jiangsu Yonggang Group Co., Ltd. Suzhou, Jiangsu

【Abstract】 With the continuous improvement of my country's economic level, all fields of society have achieved rapid development. If an enterprise wants to always occupy a place in the market economy system in the process of social development, it needs to carry out appropriate external marketing strategies. Only in this way can we win the support and trust of users, so that our market share will continue to expand. In steel sales, the importance of innovative strategies is self-evident. In the actual operation of steel mills in recent years, due to the continuous development of the Internet business model, to a certain extent, traditional agents have been greatly affected. Therefore, in such a large environment, we should do a good job in the innovation of steel marketing strategies, and ensure that steel sales can steadily increase while ensuring the quality of steel. Therefore, this paper will mainly focus on the marketing mode of steel sales in the research, and provide feasible suggestions and thinking for relevant staff through innovative marketing methods.

【Keywords】 Innovative marketing strategy; Steel sales; Specific application; Practical suggestions

引言

在钢材销售领域中, 企业的发展常常是以市场为导向, 要想进一步确保钢材厂在社会主义市场经济体系中的可持续发展, 就要对积极对市场上的营销内容进行全面调研, 同时也要做好科学预测工作, 通过将视角对应固定的目标市场, 对钢材的整体结构等进一步优化和调整。创新性营销策略的实施和推广, 可以在一定程度上为钢材销售企业的发展作出重要贡献, 使其能够对市场的形势进行全面化和系统化的分析, 进而根据市场大环境, 制定科学灵活的价格政策, 以此逐步拓宽在市场上的销售渠道,

确保其在市场上的占有率可以稳步提升。需要注意的是, 在对钢材销售进行创新和升级的时候, 应该始终秉持实事求是的原则, 在对企业的实际发展情况进行客观分析的基础上, 制定行之有效的销售策略, 从而提升产品的销售力和品牌力。

1 创新营销策略的作用和意义

营销策略从其本质上来看, 最关键和核心的内容就是通过对市场大环境的科学判断和完整分析, 以市场的实际需求为导向, 对自身所售卖的产品进行精细化的包装, 以此提高产品在同类产品中的竞争力, 使其能够更加受到消费者的支持和信赖, 从

而在和市场上的其他产品的激烈竞争中, 赢得自身发展的一席之地。经过相关调查和研究发展, 在实际发展过程中, 通过积极进行营销, 并且紧跟时代发展步伐, 对营销策略和营销手段进行不同程度的创新和升级, 将可以对企业销售部门产生十分有利的影响, 使其能够在产品的销量上得到明显的提升, 以此激发销售部门工作人员的积极性和能动性, 使其可以在工作中投入更多的热情和心力, 以此促进企业的进一步优化发展。与此同时, 通过对产品进行适当的营销, 也有利于企业良好形象的建立, 使企业能够在市场上赢得一定的竞争红利, 在销售渠道等方面可以有效拓宽, 从而提升企业的经济效益。随着我国社会主义市场经济的不断完善和发展, 各行各业的竞争正在变得愈发激烈, 为了帮助企业赢得生存的空间, 就需要不断对销售策略等进行创新和改善, 从而使企业能够在市场经济中实现可持续发展, 为企业经济效益和社会效益的双重提升奠定坚实的基础^[1]。

2 钢材销售在当前市场环境下面临的问题

随着城市化建设的深入发展, 社会的生产生活领域获得了稳定的发展, 尤其是在生产工程领域, 更是进行了深刻的变革。在其影响下, 越来越多的资本开始涌入到钢材销售领域, 这就对钢材市场的竞争带来了一定的影响。在以往钢材企业的销售过程中, 其通常情况下是处在以卖方市场为主导的市场环境中, 但是在不断发展过程中, 国家为了进一步实现对市场运营的规范和控制, 开始对钢铁行业实施一系列的整顿和治理, 从而有效控制了钢铁市场的规模, 对基本建设的内容也进行了相应的压缩, 在这种趋势下, 钢铁加工行业开始从原来的上升趋势急转而下, 整个行业都变得十分萎靡, 这就进一步为钢材的销售工作带来了很大的挑战和困难, 使得很多的钢材成品不能及时的出售, 影响钢材销售厂的经济效益。而且伴随着钢材生产中原料价格的不断上涨, 生产商为了有效控制加工成本, 就会疏于对原材料价格的管理和控制, 从而导致钢材质量的不断下降, 这一系列操作引发的现实问题就是钢材销售的生产成本不断增加, 但是销量却长期得不到提高和发展。雪上加霜的是, 由于过热的市场经济环境的影响, 很多政策内容也表现的比较笼统, 这也就进一步限制了营销工作的实施和正常进行,

从而给企业的销售工作产生了十分不利的影响。

3 创新营销策略在钢材销售中的具体应用策略

从当前市场环境的实际情况来看, 钢材销售企业的发展仍然面对较多的困难和阻碍, 为了保障企业的稳步可持续发展, 企业必须根据实际发展需要, 制定科学化和规范化的营销策略, 根据对市场环境的把控, 提高企业在市场上的影响力和信赖力, 为企业在市场上争取到更多的份额, 保证企业经济效益的不断提高。钢材销售企业只有把握市场发展的相关规律, 建立高素质的销售队伍, 才能在市场信息的指引下, 做好目标市场的选择, 在对用户的实际需求建立全面和清晰了解的基础上, 设计出大众满意的产品^[2]。

3.1 做好相应的调研和预测工作

在开展营销工作的时候, 为了保障整个营销策略的质量, 使其在科学性等方面都能得到一定的保障, 首先需要根据产品的实际情况, 做好市场调研工作, 调研工作的系统化展开是企业实施和进行营销创新的重点和关键内容, 在营销部门开展相应的营销工作的时候, 业务主管也要对调研工作的开展给予足够的重视, 在调研中, 为了保证结果上的客观性和调研范围的全面性和完整性, 主管人员需要亲自参与到调研的具体实施环节, 从而在最短的时间内掌握市场调研中获得的第一手资料信息, 这样才能根据对资料信息的研究和分析, 完成相关决策方案的制定, 保证决策的科学性和正确性。在具体的调研工作中, 相关人员要深入市场环境中, 不仅要了解企业自身在钢材销售等方面的实际情况, 还要对附近钢材市场的变化情况进行全面的把握和了解, 在此过程中, 可以将经销商以及客户等有效的组织和联结起来, 通过相关座谈会议的召开和举办, 对客户的需求及时了解和掌握, 对客户对产品信息反馈作出快速地分析和评价等, 除此之外, 也能在较短的时间内了解自身营销策略在市场上的相关反响^[3]。

3.2 拓宽渠道收集市场信息

在具体召开客户和经销商之间的座谈会之前, 可以先从各个销售点出发, 在每一个比较关键的销售点也组织相关内容的座谈会, 会议内容主要和销售商品相关, 围绕着产品的质量等及时交流, 了解客户的实际需求, 使各地的用户和经销商都能够有

效的组织在一起,就相关合同的结算方法等具体性的内容,展开全面的交流和研究,从而为双方在实际发展中,进一步开展合作奠定坚实的基础。而且在开展营销调查工作的过程中,也要深入实际,在市场内部积极进行相关调研,可以根据企业在钢材销售上的现实情况,将所销售钢材的详细信息,例如产品的相关信息,借助信息化手段,使其可以传递到当地用户的手中,这样用户就能根据自身需要,在对钢材质量进行分析和判断的基础上,进行一定数量的钢材的购买,在进行销售活动的过程中,尤其是通过信息化形式开展营销销售的时候,必须要结合产品的实际情况,对于钢材销售而言,就应该积极寻求当地的建筑企业进行相关合作,积极接触市场上的潜在用户,以此完成相关产品的宣传和营销工作,使企业能够在市场上树立起良好的产品形象,促进企业的长久发展^[4]。

3.3 加强销售渠道的建设

在钢材销售工作中,为了促进销售企业的进一步发展,也可以通过直销和间接渠道销售方式相结合,从而完成销售策略的实施和制定,有效拉近客户和生产者之间的联系。在实际进行钢材生产和销售工作的时候,首先应该对第三方协议的版本进行系统的了解和把握,在对直销客户的实际情况建立清晰的认识之后,完成客户相关档案信息的建立和完善,而且在进行正式工作的时候,还需要对直供销售的情况作出及时的了解,对销售部门在一段时期内的销售情况进行系统化和规范化分析,从而了解其直供任务的完成情况。在对产品进行直供销售的时候,也可以加强对产品销售的追踪,对销售的各个环节进行高效的控制和管理,通过合同签订以及计划安排等,为直供客户提供一定的方便和便利,从而赢得这些客户的支持和信赖,促进下一步的深入合作。利用这种合理化的现场跟踪服务,完成对相关资源的优化配置,保证直供客户不流失的同时,也要保证直供渠道可以始终保持在稳定的运行状态中。最后,做好产品的营销销售工作,也要针对企业的实际发展规模进行个性化和专门化调整,对于那些销售规模较大的地区,可以在一些大型的城市设库销售,尽可能的为客户的采购工作提供便利,保证销售额稳步增长。

3.4 建立网络营销的理念

随着互联网的飞速发展,钢材销售也应该紧跟时代发展潮流,积极进行销售渠道的创新,通过构建完善的电子商务部门,在网络平台的支撑和保障下,进一步拓宽钢材销售的渠道,这样销售人员在进行相关工作的过程中,就能积极对接终端客户,从而有效降低销售过程中的成本。在利用网络资源的时候,销售人员要精准定位潜在客户,对客户信息进行全面化的追踪和了解,及时了解客户需求,和客户之间进行有效的沟通,以此形成良性循环^[5]。

结束语

钢材销售企业只有在现存的市场环境下,不断进行销售策略上的更新和创新,才能进一步提升企业的核心竞争力,使企业在激烈的市场竞争中赢得自身的进步和发展。企业在创新营销策略的时候,要结合自身发展的实际情况,精准定位客户的需求,借助互联网等电子平台的帮助,对销售渠道进一步拓宽,提升企业在行业内的形象,在掌握固定的客源之后保证企业在销售量上可以不断增长。

参考文献

- [1] 张俊堂. 钢材产品营销业务中标准应用问题初探[J]. 山西冶金, 2019, (5): 66-67, 72.
- [2] 郭丽娜. 创新营销策略在钢材销售中的应用[J]. 东方企业文化, 2017, (7): 210.
- [3] 谭凯. 钢材期货上市对 HBIS 销售总公司营销策略的影响研究. 河北工业大学, 2016.
- [4] 张洪生. 创新营销策略在钢材销售中的应用[J]. 中国经贸, 2018(19):57-58.
- [5] 沈旭松. 创新营销策略在钢材销售中的应用[J]. 企业改革与管理, 2017(20):100.

收稿日期: 2022年8月4日

出刊日期: 2022年9月4日

引用本文: 杨照辉, 黄芳, 蔡艳, 创新营销策略在钢材销售中的应用[J]. 科学发展研究, 2022, 2(4): 80-82
DOI: 10.12208/j.sdr.20220125

检索信息: RCCSE 权威核心学术期刊数据库、中国知网(CNKI Scholar)、万方数据(WANFANG DATA)、Google Scholar 等数据库收录期刊

版权声明: ©2022 作者与开放获取期刊研究中心(OAJRC)所有。本文章按照知识共享署名许可条款发表。<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



OPEN ACCESS