





# P3

## 营销管理创新

### 企业文化 如何良性健康发展

营销管理创新，是企业发展的关键。在激烈的市场竞争中，企业必须不断创新，才能在竞争中脱颖而出。本文将从以下几个方面探讨营销管理的创新策略。

**一、产品创新**

产品是企业竞争力的核心。企业应通过市场调研，了解消费者的需求和偏好，开发具有独特性和竞争力的产品。同时，企业还应注重产品的质量和售后服务，提升消费者的满意度和忠诚度。

**二、渠道创新**

传统的销售渠道已经难以满足企业发展的需要。企业应积极探索新的销售渠道，如线上销售、社交媒体营销等，扩大产品的覆盖面和影响力。

**三、促销创新**

促销活动是企业吸引消费者的重要手段。企业应根据不同的营销目标，设计创新的促销活动，如限时折扣、赠品活动等，提升销售量和市场占有率。

**四、品牌创新**

品牌是企业无形资产的重要组成部分。企业应通过不断创新，提升品牌的知名度和美誉度，增强企业的核心竞争力。

企业文化是企业发展的灵魂。一个优秀的企业文化能够激发员工的积极性和创造力，提升企业的凝聚力和竞争力。本文将从以下几个方面探讨企业文化的良性健康发展。

**一、明确企业使命和愿景**

企业使命和愿景是企业文化的核心。企业应明确自身的使命和愿景，并将其贯穿于企业的各项经营活动中，引导员工的行为和决策。

**二、建立核心价值观**

核心价值观是企业文化的基石。企业应根据自身的特点和发展的需要，建立具有指导意义的核心价值观，并将其融入到企业的管理制度和业务流程中。

**三、加强员工培训**

员工是企业文化的载体。企业应通过加强员工培训，提升员工的素质和能力，使其能够更好地理解和践行企业的核心价值观。

**四、营造良好的企业文化氛围**

企业文化氛围是企业文化的体现。企业应通过营造良好的企业文化氛围，激发员工的归属感和认同感，提升企业的凝聚力和竞争力。

### 新生代管理的四项谋划

随着社会的不断发展，新生代员工已经成为企业的重要组成部分。企业应针对新生代员工的特点，制定相应的管理策略，提升管理效能。

**一、以人为本**

新生代员工更加注重个人发展和自我实现。企业应以人为本，尊重员工的个性和需求，提供多元化的发展平台和晋升通道。

**二、扁平化管理**

新生代员工不喜欢传统的层级制度。企业应推行扁平化管理，减少管理层级，提高决策效率和沟通效果。

**三、激励机制**

新生代员工对物质激励的敏感度降低，更看重精神激励。企业应建立多元化的激励机制，如股权激励、荣誉激励等，激发员工的积极性和创造力。

**四、培训发展**

新生代员工具有较强的学习能力和求知欲。企业应提供丰富的培训和发展机会，帮助员工提升技能和素质，实现个人成长。

管理者必须具备耐心，不要一味责怪他们。管理者应理解新生代员工的心理特点，给予他们更多的包容和支持，帮助他们克服困难，实现成长。

**一、沟通方式**

管理者应采用多元化的沟通方式，如面对面沟通、书面沟通、线上沟通等，确保信息的有效传递和反馈。

**二、激励方式**

管理者应根据员工的个性和需求，采用个性化的激励方式，提升员工的积极性和忠诚度。

**三、培训方式**

管理者应提供多样化的培训方式，如课堂培训、实践培训、在线培训等，满足不同员工的学习需求。

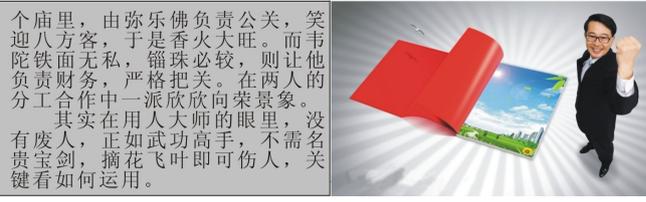
**四、考核方式**

管理者应采用多元化的考核方式，如定量考核、定性考核、360度考核等，全面评估员工的工作表现。

**管理小故事：用人之道**

去过的人都知道，一进庙门，首先是弥勒佛，笑脸迎客，而在他的北面，则是黑脸黑身的韦陀。但韦陀在同一个庙里，却是掌管不同的庙。

弥勒佛热情快乐，所以来的人非常多，但他什么都不在乎，丢三落四，没有好好的管理账务，所以依然入不敷出。而韦陀虽然黑脸黑目，却认真严肃，一丝不苟，最后香火断了。佛主在查香火的时候发现了这个问题，就将他们俩放在同一个庙里，由弥勒佛负责公关，笑迎八方客，于是香火比较旺。而韦陀铁面无私，锱铢必较，在严格的负责财务中，用人如流水，没一个有浪费的，香火也就旺了。所以，在同一个庙里，由不同的和尚来掌管不同的事情。





### 企业文化和企业战略的关系

“战略是为文化服务，还是文化为战略服务？换言之，企业战略决定企业文化还是企业文化决定企业战略？”

企业战略是什么，通常的定义是企业生产经营实践中，逐步形成的，为全体员工所认同并遵守的、带有本组织特点的使命、愿景、宗旨、精神、价值观和经营理念，以及这些理念在经营实践、管理制度、员工行为方式与企业对外形象的体现的总和。简而言之，也就是整个组织共同的经营思维和工作行为的表现。

企业战略是什么，如果问管理大师和企业家这个问题，通常的回答是战略就是做什么不做什么。这是对的，不过对于企业里日常工作的人员来说，这样的答案显然还不够具有日常工作指导性，只是定了一个大的方向。我个人对企业战略的理解是：1、战略是做什么不做什么，2、再进一步就是要做到什么程度，3、再进一步就是要怎么去做。也就是所谓的战略方向、目标、规划。战略之于企业就是明确阶段性企业存在的意义和定位。

企业文化和企业战略的定义已经明确了，那么两者的关系是什么样呢，首先先来说说企业的使命和愿景，企业的使命是企业存在的目的和理由，简而言之是企业的终极目标，企业的愿景是企业对未来（某阶段）所要达到的期望和景象，显然企业的使命和愿景决定了企业的战略。企业使命和愿景算不算企业文化

化的范畴，如果算，那似乎是文化决定战略，战略为文化服务。而如果把企业文化从企业经营理念、价值观算起，那么又好像是经营理念决定文化，文化服务战略，因为经营理念和价值观确实是根据企业战略需要，为企业战略服务的，华为的狼文化（为目标向前冲，拼搏，有狼性），微软的开放文化（自由开放，宽松的氛围有利于技术的创新），富士康的工作机器文化（代工，流水线作业，规矩，效率），都是如此。

企业文化应以战略为导向，这里的战略导向，其实是企业使命和愿景；某个角度来讲，战略就是使命和愿景；所以企业的企业文化，更确切说是企业实际经营中的理念、价值观、企业管理体系以及组织的行为表现。

文化有没有绝对的好坏，有没有绝对的对错，换句话说，能支持企业战略的文化就是好文化。华为的狼文化是不是好文化，谷歌的工作机器文化是不是好文化，我看都是，因为它们都支持了各自企业的战略实现和业务的发展。但同时，如果把华为的文化和微软的文化相互调换，我们都能想象到如果把谷歌的文化移植到富士康去，那确实没有人跳楼了，不过企业估计也活不下去了，因为工人都不干活了。这也从正好从另外一个角度证明了企业文化需要以战略为导向。

说到这里，大家应该清楚了企业文化和企业战略的关系了，从大的企业文化概念来说，企业文化包含了战略（愿景和使命决定战略），从通常的企业文化（经营理念、价值观、管理体系、组织行为等）来说又是文化以战略为导向，为战略服务。



### 我要，我愿意

每个人都希望成功。而在这个世界上，真正意义上的成功者却很少。为什么呢？

这个世界真的很公平，你要得到一些东西，就必须舍去另一些东西。所谓“舍得”，说的也就是先舍而后得。如果你想成为一个成功者，你就必须放弃一些平凡人所拥有的快乐，比如说：打麻将，闲聊，看一些无聊的电视剧。而又必需承受一些平凡人不愿承受的痛苦，比如说：寂寞，缘分，不被人理解。这就是很多

原因，不愿放弃快乐和承受痛苦。具有强烈成功欲望的人，他们看到成功以后，因为他们清楚的知道：只有成功，才能真正的解除他们的痛苦和满足他们所要的快乐，所以他们一定要成功。他们更清楚知道，在成功的道路上有些东西是必需放弃和承受的。所以他们愿意。

成功者之所以会成功，自然有着许多方面的原因。但其中很重要的原因之一，就是因为他们坚决的认定：我要，我愿意。

### 一生定要美丽一次

生长在非洲荒漠地带的依米花，默默无闻，少有人注意过它。许多旅人以为它只是一株草而已。但是，它会在一生中的某个清晨突然绽放出美丽的花朵。

那是无比绚丽的一朵花，似乎要占尽人世所有色彩一样。它的花瓣儿呈莲叶状儿，每瓣自成一色：红、白、黄、蓝，与非洲大地上空的毒日争艳。

但是，它的花期很短，最多只有两天。两天后它就会随着母株一起枯萎，开花意味着它的生命的终结。

在非洲的荒漠地带，植物的生长需要水分，而开花的植物对水分的需求更大。非一般植物都有庞大的根系采水，以供自身的一条主根，孤独地蜿蜒盘曲着钻入地底深处，寻找有水的地方。那需要幸运一点点的努力，一株依米花往往需要四至五年的时间在干燥的沙漠里寻找水源，然后一点点地累积养分，在完成蓓蕾所需要的全部养分后，它开花了！所以在它最美丽的时候，它耗尽了自己的所有的养分而凋零。

用五年的时间来为一朵花努力，这是何等顽强而心酸的事情。假如依米花生长在等水草丰沃的地方，它将会美丽一辈子的，偏偏，它的家乡在荒漠。

这个世界上，万物都有灿烂一回的时候，这是上苍赐给万物的权利。

人要比依米花智慧和理性，人想灿烂一回的理想要比依米花更强烈。但我们却往往没有一生都不屈不挠和努力，在遭遇困难和阻挠的时候，往往接受环境给予自己安排的命运。

人生的道路有几十年，但像依米花那样勇往直前的岁月真的太少了。用一生定要美丽一次的心情去努力和坚持，每个人都会现在做得更好！



### 花儿努力地开

市场部的一个人想学医，可是又犹豫不决，就去问他的一个朋友：“再过四年，我就44岁了，能行吗？”朋友对他说：“怎么不行呢？你不学医，再过四年也是44岁啊！”他想了想，瞬间领悟了，第二天就去学校报了名。

我的一个朋友，几年前跟人合伙做生意，运货的船突遇风浪翻了，他们所有的财产和梦想也随之坠入了海底。他经不起这个打击，从此变得萎靡不振，神思恍惚。当他看到另一个跟他一起遭遇变故的人居然活得有滋有味时，就去问他。那人对他他说：“你咒骂，你伤心，日子一天天地过去；你快活，你欢乐，日子一天天地过去，你选择哪一种呢？”

人就是这样，当你以一种豁达、乐观向上的心态去构筑未来时，眼前就会呈现一片光明；反之，当你将思维囿于忧伤的樊笼里，未来就变得暗淡无光了。长此下去，你不仅会将最起码的信念和拼搏的勇气泯灭，还会将身边那些最近最真的欢乐失去。对每一个人来说，那些如空气一样充塞在身边的欢乐才是最重要的，它组成我们生命之链上最真实的一环，你一节一节地让它松落了，欢笑怎么能向下延续呢？

有一首诗写道：“你知道，你爱惜，花儿努力地开；你不知，你厌恶，花儿努力地开。”是的，花儿总是在努力地开，美好的日子也一天天地在流逝，你该欣喜地度过每一天还是痛苦地挨过每一日，可全在于你自己了。

### 征稿启事

作为企业文化的载体，《海联文化》起着传递信息、弘扬先进、表达心声、展示风采的作用。定位于面向公司员工、市场商户，以弘扬企业文化、市场文化，加强文化交流为首要任务，同时展示市场风采，提升企业形象。

《海联文化》为季刊形式（3、6、9、12月份出版），内容包括市场动态、行业动态，营销管理等。为了增强互动性，贴近员工、商户生活，特进行征稿。

一、投稿要求和注意事项：  
1、不得违反国家相关法律法规，不得侵犯他人著作权或其他权利，不得剽窃抄袭，不得违背企业文化和企业理念。  
2、图片类稿件，要求主题突出、照片清晰，注明时间、地点、事件、人物等说明。  
3、稿件字迹清晰，语言流畅、通俗易懂，字数通常要求在1000字以内。  
4、对于每篇作品我们将认真进行审阅，并根据内容可能稍作文字美化修饰，敬请谅解。来稿恕不退还，请作者自留底稿；  
5、来稿一经采用，即于下期刊登，同时于刊登月份次月15日发放稿酬。

二、稿件提交方式：  
1、稿件内容右下方附上您的真实姓名及联系电话，并注明《海联文化》来稿；  
2、电子稿件：E-mail: 361095763@qq.com; QQ:361095763  
3、手写稿件：新世纪市场内商户直接交由市场管理人员转交《海联文化》编辑部或送至：新世纪五金机电市场管理大楼407室 李海波（收）0571-26278358。

杭州新世纪五金机电市场  
《海联文化》编辑部