

---

# 汽车发动机零件销售管理存在的问题及完善对策研究

**摘要：**随着市场经济的迅速发展,各类公司的激烈竞争。企业的管理活动日益成为管理者们关注的热点问题。顾名思义,一个企业的销售业务活动无疑是关注的重点。营销控制是指公司围绕推销产品或服务等而进行的经营业务。公司销售中的管理作为公司内部管理的主要部分,在规范营销活动和防止营销风险中起到了至关重要的作用。为确保公司销售的顺利进行以及公司货币资金的安全性,需要进行严格的销售管理体系。上海众源油分电器制造有限公司是一个中小型生产公司,在这样的历史背景下对上海众源油分电器制造有限公司的营销管理体系方面的问题加以探讨,并根据上述情况给出了具体的处理方法。

**关键词：**零件销售；管理；汽车发动机零件；问题与对策

## 目 录

摘要 .....	1
第一章 绪论 .....	1
1.1 研究背景 .....	1
1.2 研究的目的 .....	2
1.3 研究内容 .....	2
1.4 研究的意义 .....	2
第二章 汽车发动机零件销售概况 .....	3
2.1 汽车零部件产业的行业发展 .....	3
2.2 我国汽车发动机零部件业的现状与出口分析 .....	7
第三章 汽车发动机零件销售管理的现状及问题 .....	13
3.1 企业内部销售管理认识不足 .....	13
3.2 企业忽视管理方式的认识和强化 .....	13
3.3 企业销售领导力缺乏 .....	13
3.4 企业交流困难 .....	14
3.5 企业存货管理系统不完善 .....	14
第四章 对汽车发动机零件销售管理问题的建议 .....	16
4.1 加强内部销售管理的认识 .....	15
4.2 鼓励公事销售方式的跟进和强化 .....	15
4.3 改善信息交流系统 .....	16
4.4 改进汽车发动机零部件存货管理 .....	16
第五章 总结 .....	18
参考文献 .....	20

---

# 第一章 绪论

## 1.1 研究背景

目前，一些企业在经营管理的过程中面临着诸多销售、管理方面的问题。因此，在销售中的营销政策与战略的运用不合理或者对市场的预期缺乏准确性、营销渠道管理不善等问题。都不同层次的影响着企业的运营与发展。上述出现的问题会造成产品销售不畅、存货积压、运营问题；客户资信管理不严格，核算方法选择错误，账款处理不良等麻烦。以上所说的几个方面会影响到公司的销售管理状态，一些入不敷出的现象将会应运而生。此外，企业在这些方面存在的漏洞将导致企业蒙受巨大损失，甚至遭受欺诈。最关键的是，价格舞弊等现象也将同时存在<sup>[1]</sup>。长此以往，企业内部将滋生负面的因素，影响整体的团队协作。内部销售管理的缺失以及管理上的漏洞都会成为企业的定时炸弹，随时为企业带来毁灭性的灾难。随着国六机动车政策的推出，加之目前能源危机，节能减排越来越受到大众的关注，因此多数汽车企业就开始推行三缸发动机汽车，导致三缸发动机汽车销售前期行业竞争压力也越来越大，上汽通用汽车公司在近些年大力推行三缸发动机汽车，与此同时上汽通用三缸发动机汽车也遇到了比较大的挑战，就目前上汽通用三缸发动机汽车销售情况我们可以分析出一些不足的地方，部分终端维修店铺，服务能力比较有限，销售模式还是主要依靠价格战，但是在销售过程中大部分消费者还是对于三缸发动机信心不足，这就需要销售人员以及适当的报道来让消费者信任三缸发动机，目前上汽通用汽车提出的超长质保期是一个非常值得肯定的政策。在某一种情况下，上汽通用企业自身建立的销售平台，一步步承受着来自电商平台的冲击<sup>[2]</sup>。

随着网络的发展，传统的营销模式已经受到来自多方面的冲击。为此企业自身需要做好几点准备：就销售本身需要培养更多专业销售人员，提高销售人员的整体素质，打造出一套完整专业的销售模式，从上汽通用汽车三缸发动机品牌建设方面下足功夫，打造出自身三缸发动机的品牌优势，在汽车生产过程中加强管理与监督模式<sup>[3]</sup>。

---

上汽通用汽车是早期进入我国的合资企业，在国内大力推广三缸发动机汽车是属于走在最前的汽车企业，从营销模式上看我将从几种主要的营销模式出发进行相应的讨论与想法，从上汽通用三缸发动机汽车的销售模式中分析出其所处的宏观环境与行业竞争环境情况，将汽车产品的优势、劣势、机会、威胁进行一定的研究。通过积极有效的销售方案的设计，提高上汽通用三缸发动机的市场占有率。上海众源燃油分配器制造有限公司是一家小型制造企业，在这样的背景下对海众源燃油分配器制造有限公司的销售管理方面的问题进行研究，并提出建议。

## 1.2 研究的目的

企业作为一个整体来说各部门、机构间都应有机的紧密结合。销售管理作为内部销售管理的一部分，一个必要的内容在这其中起着至关重要的作用。它作为一个系统遍及企业运营的更方各面。可以说是不可或缺的一个部分，同时也起着举足轻重的作用。对于各机构的运作起到连接的作用。一个健全的内控制度能够保障一个公司运营目标的完成。有利于提升公司的运营绩效<sup>[4]</sup>。另外，企业的财产安全也同时得到了保障。一些会计的资料真实可靠性也得到保障。

## 1.3 研究内容

本文将对研究企业的销售业务管理制度所存在的问题进行分析。同时结合内部销售管理相关知识，对于发现的问题及缺陷进行分析，并提出修改意见，完善建议给出对策。其次，对内部销售管理的建立、运行、实施进行全方位的剖析<sup>[6]</sup>。在内部沟通等问题上进行研究，思考如何能给企业在经营管理中寻求平衡，兼顾内部销售管理的强化方式，拓宽沟通的渠道。加强对内部销售管理的认识。

## 1.4 研究的意义

销售业务的内部销售管理属于企业内部销售管理的一个部分，它的建立有利于其他内部销售管理制度的建立。与此同时，该部分的良好运行有利于对整个企业经济活动的评估以及综合规划。可谓是承上启下的作用。我认为该部分内部销售管理是上海众源燃油分配器制造公司内部销售管理的重要组成部分。无论对于提升自身经营管理水平还是风险的管控来说都是百利而无一害的<sup>[5]</sup>。因此，企业内部销售管理制度对于企业来说意义深远重大。通过对此问题的研究可以加深我对于内部销售管理的了解和学习。



---

## 第二章 汽车发动机零件销售概况

### 2.1 汽车零部件产业的行业发展

整车工业自主发展和创新就离不开零配件的支持,而零配件的自主创新又对整车工业的发展形成了巨大驱动力,因为他们之间是相互影响、相辅相成的,如果缺乏整车的自主品牌,则强大零配件系统的研发创新就无法迸发,而缺乏庞大零配件系统的支持,自主企业的做大做强也就难以为继。因此下面将从零配件产业在国家中的重要战略地位,汽车零配件产业的特点与发展趋势等角度展开研究。

#### 2.1.1 我国汽车零部件行业的发展

汽车零部件产业是我国经济建设的一个重要组成部分,也是中国机械制造业中的最大行业。

1、中国汽车零部件产业随着投入力度的加大而逐步发展起来。

2、入世以来,汽车工业蓬勃发展以及新中国对汽车行业政策法规的积极实施,轿车零配件产业进行了连续快速增长,在各个小产业中排在首位。

3、跨国汽车零部件生产企业也纷纷从通过廉价劳动力生产产品转移到外包,而我国有着劳动力和原材料的优势,所以是非常好的选择。发动机零件等汽车零件制造成为中国整车制造业增长中的一匹黑马。

二零一九年,在中国汽车行业的整个市场滑坡、对新能源车补贴减少、汽车排放标准的逐步提高等因素影响下,汽车零部件公司将面对了前所未有的巨大压力。而目前中国的汽车零配件工业仍呈稳步增长态势。据中国汽车工业协会对全国 13750 家规模以上汽车零部件公司的数据,全年累计主营服务收入为三点六万亿,同比上升了百分之零点三五。

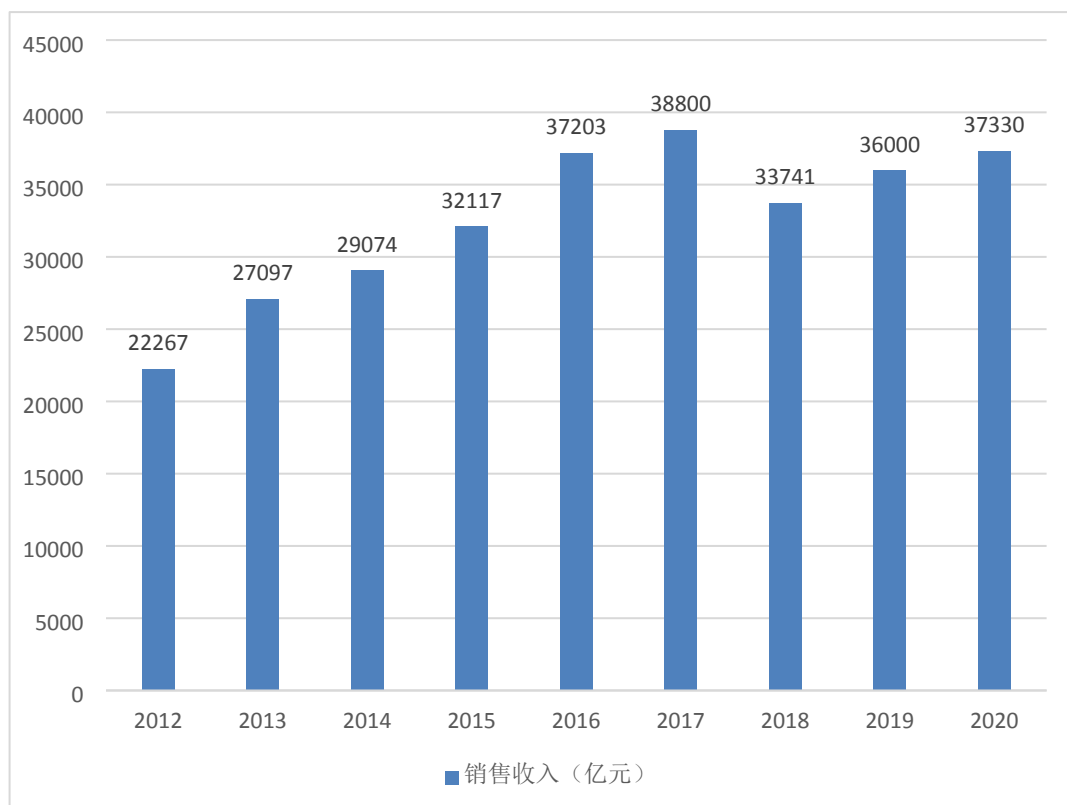


图 2-1 中国汽车零部件制造业主营业务增长情况

### 2.1.2 汽车零部件业的特点

汽车零部件业存在以下几个特点：

#### 1、车辆零配件行业的材质, 工艺和产品广泛

据查阅有关材料的了解:在材质层面—每一部车就有数亿块零部件, 尤其发动机作为核心部件, 其配件更是繁多, 主要配件如图 2-2 所示。生产和销售涉及铸造加工、锻压、焊缝、装配、涂装、商业、交通、服务等多个行业。

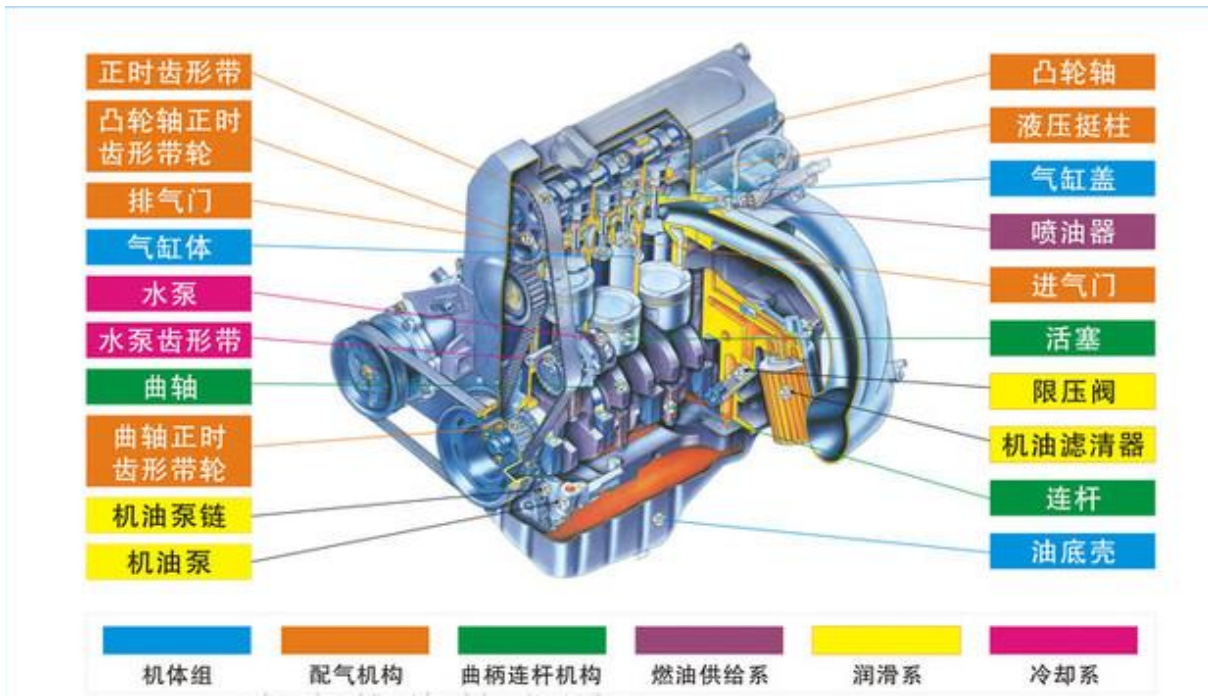


图 2-2 汽车发动机零配件结构图

## 2、汽车发动机零部件产业对经济发展有着较高的效益

企业技术实力雄厚，资金雄厚，掌握了生产的话语权，就可以达到投资降低成本，生产和利润最优化，从而实现了较高的效益。

在发达国家中，轿车和车辆零配件制造业总额站国民经济总量百分之八，占有机械制造业总量百分之三十，其能力能够左右国民经济的动向。即使在金融危机后，据全国 13541 个汽车及零部件行业的销售和生 产报告显示，从二零一九年 1 月到 5 月，全行业实现总产值 11125 亿元，累计完成利润总额 601 亿。

## 3、生产零部件的公司面临运营问题，并购重组将不断出现

零部件公司则主要利用收购模式迅速地提升产业影响力。近年来，我国车辆零配件产业重大的重组案例，如表 2-1 所示。

表 2-1 近年来我国汽车零配件产业重大重组案列

时间	并购涉及企业	并购交易项目
2014 年 8 月	德国博士集团、江苏无锡威孚	二零一四年 8 月 8 日，博世公司出资六亿欧元，持有其百分之六七的股份，拥有博世的绝对控股。
2015 年 1 月		二零一五年一月，万向成功并购湖北通达，使其正式地成为了

---

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/907052013114010006>