

精细化管理在煤炭销售中的重要性分析尝试

李浩

(陕西省煤炭运销(集团)有限责任公司黄陵分公司,陕西 黄陵 727307)

摘要:当前形势下煤炭企业发展速度加快,为社会生产力的提高提供了重要的支持。实践中为了确保煤炭销售状况良好性,实现对精细化管理的科学应用,则需要对其重要性有所了解,落实好具体的研究工作,进而增强煤炭销售管理效果,更加地体现出精细化管理的潜在应用价值,防止煤炭企业的经济效益、销售工作质量等受到不利影响,为企业的可持续发展提供专业支持,最大限度地发挥出精细化管理的实际作用,获取可观的收益,彰显国企担当。基于此,本文将对煤炭销售中精细化管理的重要性进行系统阐述,以便拓宽煤炭企业的长效发展思路,高效地完成相关的销售管理工作。

关键词:精细化管理;煤炭;销售;重要性;可持续发展;经济效益

[DOI] 10.12231/j.issn.1000-8772.2021.22.115

结合煤炭销售状况及发展要求,深入分析精细化管理的重要性,可使煤炭销售管理工作开展更加高效、科学,获取良好的经济与社会效益,为煤炭企业发展带来更多的保障作用。因此,在加强煤炭销售管理、改善其管理状况的过程中,需要提高对精细化管理的关注度,了解其重要性,制定并实施好具体的管理工作计划,增加煤炭销售管理中的技术含量,丰富管理目标实现中所需的技术手段,避免对煤炭销售收益、企业的发展效果等造成不利影响。在此基础上,有利于丰富煤炭销售管理中的技术内涵,实现对精细化管理的高效利用。

1 煤炭企业的基本情况

陕西省煤炭运销(集团)有限责任公司黄陵分公司隶属于陕煤运销集团,是陕煤运销集团专业化销售分公司之一。公司成立于2010年7月,目前六部一室,员工150余人,主要负责陕煤黄陵矿业公司所属的一号煤矿、二号煤矿、双龙煤业和瑞能煤业四个矿井商品煤销售工作,年销量2000万吨以上。公司始终保持团队协作、民主创新的氛围,积极创新营销理念和模式,不断适应市场环境变化,关注客户需求,认真落实陕煤运销集团高质量发展的要求,借助信息化、大数据、物联网等新技术,在“互联网+营销”、运销信息平台建设、“公转铁”等方面作出了新的探索,进一步优化供应链、深化价值链、延长产业链,正朝着建设智慧运销的方向迈进。“煤销千里,德行天下”,公司将始终依托矿业公司和广大用户,积极在统销矿井与用户之间发挥桥梁作用,为构建黄陵矿区煤炭“产-运-销”一站式购销服务平台和“长期合作、互惠共赢”的销售格局做出积极的贡献。

2 精细化管理及煤炭销售概述

2.1 精细化管理概述

所谓精细化管理,是重要理念与文化的诠释,应用中可满足精细化的社会分工要求,逐渐形成精细化的服务流程。其建立在常规管理的基础上,并将常规管理引向深入的基本思想和管理模式,是一种以最大限度地减少管理所占用的资源和降低管理成本为主要目标的管理方式。在煤炭销售过程中,通过对精细化管理引入及作用发挥综合考虑,可使销售管理工作思路更加清晰,满足煤炭企业经营发展中的利润最大化要求,避免影响销售计划实施效果。

2.2 煤炭销售概述

在煤炭企业经营发展过程中,是否有着良好的销售利润、销售管理工作开展是否有效,关系着企业的长远发展效果,与经营效益能否增加密切相关。同时,通过对完善销售管理机制、健全销售管理体系及销售计划实施效果的科学评估等方面的综合考虑,有利于实

现煤炭销售目标,全面提高陕煤运销集团的市场竞争力,满足自身的可持续发展要求,保持煤炭良好的销售管理状况,避免给企业造成不必要的经济损失。除此之外,重视销售目标的合理设置,关注精细化管理的应用,有利于降低煤炭销售管理问题发生率,促使其能够处于良好的经营发展状态,也能丰富煤炭企业销售管理水平提升中所需的参考信息。

3 煤炭销售中精细化管理的重要性探讨

3.1 有利于缓解企业的资金压力

煤炭价格随着国内外市场的影响,容易出现大涨大跌的现象,这样会导致煤炭企业资金周转状况不佳,影响其生产活动的顺利开展,战略部署制定与实施中缺乏有效的支持。因此,为了有效缓解煤炭企业的资金压力,高效地完成好销售工作计划,则需要对精细化管理的应用进行更多的考虑。具体表现为:(1)以往煤炭销售渠道具有单一性,且销售过程中存在一定的盲目性,影响着企业的经济效益。当精细化管理得到足够重视后,能够对煤炭销售过程中所涉及的多个环节进行科学管理,使得不同的渠道更加规范,避免煤炭企业在经营发展中承受较大的资金压力;(2)在精细化管理的支持下,可实现对煤炭销售中合同签订环节的科学管理,严格按照相关的法律法规要求签署合同,明确交易双方的支付方式、交易金额等,促使煤炭企业资金能够处于正常运转状态,增加其在激烈市场环境中的竞争优势。

3.2 可优化销售管理方式

当前随着煤炭需求量的不断增加,使得企业在经营活动开展中需要考虑更多因素。在此背景下,为了增加煤炭销售管理中的技术含量,优化与之相关的管理方式,则需要考虑精细化管理的应用。其实际作用的充分发挥,可从合理设置销售渠道、细化管理工程流程及丰富管理工作内容等方面入手,为煤炭销售管理方式的不断优化提供技术支持,促使具体的管理工作开展更加高效,在技术层面上为煤炭销售目标的实现及经营效益的增加等提供科学保障。同时,在精细化管理的作用下,煤炭销售转向线上销售模式,可根据不同客户的诉求定制化服务,设置相应的销售渠道,运用多样化的销售管理方式,避免煤炭企业遭受经济损失,也能增强销售过程中的资源整合利用效果,避免因销售管理方式选用不当而影响煤炭企业的市场竞争水平及长远发展效果等。

3.3 构建好销售管理体系

煤炭企业在应对激烈市场竞争环境形势变化的过程中,对切实可行的销售管理体系依赖性较强。因此,为了确定好与煤炭企业发展要求相符合的销售管理体系,应提高对精细化管理方式的关注

度。(1)充分考虑煤炭销售状况及科学管理要求,注重精细化管理方式的高效利用,并在完善的管理机制配合作用下,构建好销售管理模式,为具体管理活动的顺利开展提供科学指导,不断改善销售管理状况,满足煤炭销售利润增加方面的实际要求;实现对销售管理模式的科学应用,为煤炭企业发展带来更多的保障作用;(2)当精细化管理模式作用下的煤炭销售管理模式构建好后,需要将其执行到位,促使具体的管理工作开展更具针对性,最大限度地降低销售成本问题发生率,推动煤炭行业的可持续发展。同时,需要提高对销售管理模式构建重要性的正确认识,确保与之相关的管理计划制定与实施有效性,从而为煤炭企业发展水平的提升打下基础,保持精细化管理方式良好的利用。

4 煤炭销售中推进精细化管理的相关策略

在了解精细化管理重要性的基础上,为了使其在煤炭销售中能够得到充分利用,则需要考虑相关策略的科学使用。具体包括以下方面:

4.1 注重新渠道的拓宽

煤炭企业管理者在实践中需要保持高度的责任感,运用精细化的管理理念,将客户进行分级管理,建立具有针对性的以消费者为导向的销售渠道,从而渗透好“以客户为重心”的主要销售理念,全面提高客户的满意度,拓宽销售渠道,为精细化管理的深入推进打下基础,促使煤炭企业销售水平能够保持在更高的层面上。同时,借助精细化管理的应用优势,对煤炭销售过程中的各个事务进行细化,结合市场环境的实际情况,积极探索新的销售渠道,为煤炭销售活动的顺利开展创造有利的条件,满足精细化管理深入推进要求。

在拓宽煤炭销售新渠道的过程中,需要企业管理人员充分发挥自身的专业优势,全面了解精细化管理的功能特性,结合煤炭企业的自身情况,从可行性、成本经济性等方面入手,对新的销售渠道带来的收益进行预测分析,给予人员优化配置更多的考虑,促使煤炭销售管理更具专业性,全面提升精细化管理的应用水平,保持煤炭销售问题良好的应对效果。

4.2 完善市场布局

为了提升煤炭销售水平,增加其销量,则需要对精细化管理理念的渗透及管理模式的高效利用加以思考,逐渐完善市场布局予以应对。(1)煤炭企业在销售活动开展中,注重对精细化管理模式的合理运用,了解政策法规及市场中的需求量,对整体布局进行充分考虑,及时转变传统的销售观念,实现对精细化集约生产及销售模式的科学应用,从而达到煤炭销售水平不断提升、增强精细化管理模式应用效果的目的;(2)当精细化管理支持下的煤炭销售过程中的市场布局逐渐完善后,有利于扩大销售范围,根据客户的多样化需求,及时调整销售策略,获取更多的收益。与此同时,随着市场布局的不断完善,可使煤炭销售工作思路更加清晰,确定好内涵丰富的管理模式,规范销售人员日常的工作行为,给予煤炭销售水平提升更多支持。

4.3 重视内部环境管控

为增加煤炭销量,降低交易过程中的风险,应重视煤炭企业的内部环境管控,为销售工作的顺利开展提供保障。在此期间应做到:(1)加强精细化管理及全过程控制方式使用,结合煤炭企业自身的销售情况,增加内部环境管理中的技术优势,将切实有效的管控计划执行到位,满足销售活动高效开展要求,为煤炭企业带来更多的经营利润;(2)当精细化管理在煤炭企业内部环境管控中得到充分利用后,有利于提高其发展过程中的稳定性,为销售工作开展中创造有利的条件,满足煤炭销量增加方面的实际要求。同时,煤炭企业

也需要强化品牌意识,打造好自身特有的文化体系,并在良好内部环境的作用下,积极开展煤炭销售活动,严把质量关,落实好不同环节的检查工作,逐渐提升煤炭的整体销售水平,给予精细化管理深入推进中更多支持。

5 精细化管理在煤炭销售应用中的注意事项

在构建煤炭销售管理模式、提升企业效益及发展水平的过程中,为了使精细化管理能够得到科学应用,则需要了解相关的注意事项。(1)了解管理人员是否有着良好的专业能力与基本素质,对精细化管理的重要性是否存在认知偏差,有针对性地开展专业培训活动,从而为精细化管理应用提供专业支持,全面提升煤炭销售过程中的专业化管理水平,满足精细化管理模式科学运用要求;(2)煤炭销售计划实施过程中,需要对精细化管理应用效果评估是否有效、管理模式构建情况等进行综合考虑,促使精细化管理在销售管理过程中可发挥出应有的作用,为煤炭企业销售状况的改善及管理水平的提升等提供技术支持;(3)煤炭企业在了解与时俱进发展要求的基础上,应加强精细化管理在销售过程中的应用状况分析,深入思考实践经验积累与运用,对销售管理模式能否取得良好的成效进行充分考虑,从而达到企业效益及发展水平不断提升的目的,满足精细化管理高效利用方面的实际要求,避免因管理模式选用不当而引发煤炭销售问题。

6 结论

综上所述,在不同策略的支持下,可使精细化管理在煤炭销售中的作用效果更加显著,高效率、高质量地完成好具体的管理工作计划,为煤炭企业的更好发展打下坚实的基础。因此,未来在提升煤炭销售管理水平、优化管理方式的过程中,应加深对精细化管理科学应用的重视程度,使得销售管理活动开展能够达到预期效果,为煤炭企业创造可观的销售利润,并达到精细化管理利用价值最大化目的,有效应对新时期的形势变化。

参考文献

- [1]解婷婷.论精细化管理对煤炭销售工作的促进作用[J].财富时代,2020(09):117-118.
- [2]王书琦.对企业销售管理工作的创新思路分析—以煤炭企业为例[J].商展经济,2020(06):65-67.
- [3]王尧艺.新形势下煤炭企业营销销售管理工作创新实践探讨[J].内蒙古煤炭经济,2020(05):105+107.