

企业发展

中橡桂林轮胎销售公司 勇于创新 寻找外贸新的突破口

始于 2008 年下半年的美国次贷危机引发的世界性金融风暴, 严重影响了全球经济的健康发展, 国际市场需求急速下滑。面对前所未有的困难, 中橡桂林轮胎销售公司主管领导深入学习实践科学发展观, 在全面评估、细致分析国内外形势后认为, 在市场低迷的大环境下, 需要以创新的思路开展工作, 以坚忍不拔的毅力面对挑战, 不等不靠, 团结一致, 顽强拼搏, 出台并实施了许多创新性的新举措, 采取两条腿走路的方针就是其中之一。

“两条腿走路”即传统销售模式与电子商务并举。一是升级 www.torchotr.com 网站, 上 B2B 平台, 建立电子商务体系。二是发挥好企业网站“企业名片”的作用, 同时设立网上店铺, 经营好这个“永不落幕的展会”。尤其是在金融危机蔓延时期, 基于 Internet 自身优势, 网上营销更突显其性价比。

www.torchotr.com 网站升级后, 栏目设置更加合理, 符合买家浏览习惯; 界面友好, 与国际先进标准接轨; 他们设计、安装了 OTR 轮胎、TBR 轮胎选择器, 提供多途径检索, 方便买家查询。现在买家只要输入工程机械的类型、品牌、型号, 即可检索到与之配套的火炬牌 OTR 轮胎。输入 TBR 轮胎的规格即可查到与之对应的火炬 TBR 轮胎花纹。新版 www.torchotr.com 及电子商务平台自 2009 年 3 月底投入使用以来运行良好。亚马逊(Alexa)流量排名(Traffic Rank)较前上升了近 1 000 位, 网站影响力有了较大的提升; 来自电子商务平台的询盘量逐月攀升, 客户遍布全球, 尤其是新兴市场。

许多成功的案例表明, 传统商务与电子商务有效地相结合将会产生“1+1 大于 2”的效果。随着越来越多的企业参与电子商务, 利用电子商务

开发客户, 建立销售渠道, 传统行业将被碎片化, 原来的营销模式和管理模式将因此而发生变革。中橡桂林轮胎销售公司认识到, 与其被动地适应这种变革, 不如主动地参与这种变革, 逐渐将电子商务战略上升为企业求生存、谋发展的通盘战略的一个重要部分。

对中橡桂林轮胎销售公司而言, 困难时期上电子商务项目, 不仅是寻找新的突破口, 也是练兵、积蓄力量。俗话说“好码头也要熬三年”, 经过一定时间的实践, 摸索出适合自身条件的电子商务的经验, 为未来取得更大发展打下坚实基础。

邓海燕

双星青岛轮胎总公司 构建三倒推特色管理

为顺利实现 2009 年“战危机, 再创新, 增活力, 快发展”的工作目标, 双星青岛轮胎总公司以“质量倒推管理、成本倒推管理、计划倒推管理”为管理主线, 深化管理, 大胆创新。通过倒推管理的实施, 实现了轮胎 100% 称质量以及 100% 外观检测的“双百检验”, 减少了生产费用支出, 理顺了生产计划, 提高了全员节能降耗的意识, 实现了企业在逆境中的快速发展。

半年来, 双星青岛轮胎总公司根据双星管理理念, 对成品轮胎的外观和质量进行严格把关检验, 严格控制成品轮胎的外观和质量, 加强对生产厂的监督。

在外观检验方面, 该公司在去年基础上, 进一步完善健全“质量把关将军”岗位竞赛, 对所有轮胎的外观进行 100% 检测, 提高了全员抓质量意识, 取得了“下工序检查上工序, 每道工序都把关, 人人都是质检员”的良好效果。

在称质量管理方面, 半年来, 该公司的称质量检测工不断上台阶, 称质量抽检率由 20% 上升到 30%, 又从 30% 上升到 40%, 再到 100%, 外胎合格率也由 80% 上升到 85%, 又从 85% 上升到 98.59%, 再到 98.72%。特别是 5 月份, 双星青岛轮胎总公司日产量突破万条大关后, 公司领导高度重视质检, 在人力和设备上大力支持, 将人员调整为三班, 利用 X 光机连续秤跟班逐条检查,