

## 基于市场营销的企业经济管理模式创新研究

刘思婵

湖南文理学院芙蓉学院, 湖南 常德 415000

**[摘要]** 随着社会经济的不断发展, 市场环境也随之发生变化, 企业若想要在激烈的市场竞争中赢得有利地位, 就需要结合市场环境变化来推动经济管理模式的创新, 根据自身的实际发展需求来完善现有的管理模式。企业经济管理在企业发展中的重要性不言而喻。文中主要对市场营销视角下的企业经济管理重要性进行分析, 明确其能够促进企业竞争实力增强, 提高企业经济效益。重点探究了基于市场营销的企业经济管理模式创新, 并提出了几点合理化建议, 如健全企业内部管理机制、制定高效的管理制度、完善激励机制等, 以期充分发挥市场营销作用, 为企业经济管理注入新的生机与活力, 构建更加优越的经济管理模式。基于此, 文中基于市场营销的视角, 对企业经济管理模式的创新进行论述, 以供参考。

**[关键词]** 市场营销; 企业经济管理; 创新

DOI: 10.33142/mem.v4i1.8782

中图分类号: F272

文献标识码: A

### Research on Innovation of Enterprise Economic Management Model Based on Marketing

LIU Sichan

Hu'nan University of Arts and Science Furong College, Changde, Hu'nan, 415000, China

**Abstract:** With the continuous development of the social economy, the market environment has also undergone changes. If enterprises want to win a favorable position in the fierce market competition, they need to combine the changes in the market environment to promote innovation in economic management models, and improve existing management models based on their actual development needs. The importance of enterprise economic management in enterprise development is self-evident. The article mainly analyzes the importance of enterprise economic management from the perspective of marketing, clarifies that it can promote the enhancement of enterprise competitive strength and improve enterprise economic efficiency, focuses on exploring the innovation of enterprise economic management models based on marketing, and proposes several rationalization suggestions, such as improving the internal management mechanism of enterprises, formulating efficient management systems, and improving incentive mechanisms, in order to fully play the role of marketing, inject new vitality and vitality into the economic management of enterprises, and build a more superior economic management model. Based on this, the article discusses the innovation of enterprise economic management models from the perspective of marketing for reference.

**Keywords:** marketing; enterprise economic management; innovation

### 引言

市场营销是企业能够迎合市场需求, 通过制定出相关的产品服务推广方案, 从而让企业的产品服务与消费者达成共识, 从而提高产品服务经济效益, 树立积极正面的企业形象, 提升企业社会曝光度的工作内容。而在企业经济管理工作中, 管理人员就需要对市场进行全面考察, 基于市场营销的视角来制定出符合市场需求的经济管理方案, 实现经济管理模式的有效优化, 从而为企业的未来发展奠定良好基础。

#### 1 市场营销在企业经济管理中的意义

##### 1.1 了解市场需求

基于市场营销的企业经济管理计划能够全面了解消费者的实际需求, 并为其提供针对性的产品与服务内容, 从而有效拉近企业与消费者之间的距离。而从企业经济管理层面来看, 这一管理模式能够引导工作人员进行市场调研, 并根据调研数据以及企业发展现状来制定出可行的经

济管理方案, 能够站在市场消费的角度, 结合消费者的建议来不断调整自身的经济管理计划, 为企业发展明确方向。而从市场营销层面来看, 消费者追求的永远都是优质产品, 并对其性价比较为看重, 因此在企业经济管理过程中, 可以制定出可行的市场营销方案, 开展针对性的市场营销, 将生产成本控制在合理范围内, 从而在提升销量的同时, 为企业带来更大的经济收益空间, 全面实现经济管理目标。

##### 1.2 扩大经济效益

盈利是任何一个企业经济管理的核心目标, 也是企业发展的最终目标, 而基于市场营销的企业经济管理计划也能够有效提升企业的经济效益, 扩大盈利空间。首先, 在企业经济管理工作中, 最为重要的工作内容就是控制生产运营成本, 而市场营销就能够在成本有限的条件下进一步提升产品服务的利润空间, 让消费者能够在营销手段的引导下, 满足自身消费需求的同时, 也能够刺激出新的需求, 从而让其主动消费。并且, 市场营销视角下的企业经济管

理计划也能够为企业的经济效益带来有效的保护,保障企业营收。其次,工作人员可以通过市场营销方案来有效规避风险因素,结合消费者的消费倾向来为其提供针对性的产品与服务,逐步提升消费者对企业品牌的信赖,这也能有效带动产品销量,帮助企业降低运营、产品、投资等各方面的经济风险。

### 1.3 完善管理思路

市场营销方案在一定程度上能够为企业经济管理工作带来全新的工作思路。首先,企业的经济管理工作需要保证企业内部的每一笔资金都能够发挥出最大的功效,全面服务于企业发展,保障企业的根本利益,实现企业的发展目标。而市场营销方案的制定与落实同样也需要大量的资金,财务管理人员就可以根据经济支出的具体内容以及营销方向来进行推广经费的全面管控,进而为经济核算等工作环节带来一定的帮助。其次,针对于长期的经济支出项目而言,财务管理人员则需要控制好资金流动,将支出与进账之间的关联性进行有效协调,保证企业运行的资金链能够正常运转,避免资金链的断裂。而市场营销方案涉及到了营销活动的成本与收益,因此财务管理人员就可以根据方案来进行分析,并进行经济预算等相关工作,建立与市场营销相吻合的管理体系,从而实现针对性的管理效果。

## 2 当前企业经济管理模式中存在的问题

### 2.1 管理模式落后

目前来看,我国部分企业的经济管理模式存在明显的漏洞,财务管理工作过于零散、且工作流程混乱,并未结合市场体制以及自身特色来构成系统性的经济管理制度,使得企业的经济管理工作只能被动地听从领导的指令与安排,没有对企业经济管理工作形成全面的意识,往往是无条件地遵循领导的要求。并且,部分企业虽然出台了经济管理工作的相关体制,但是由于种种原因,其管理模式的执行力度较低,管理人员的工作执行能力较差,没有按照相关制度要求进行操作,选择的管理方式也不符合标准,各个管理人员的岗位职责混乱,缺乏相应的工作目标与方向,使得企业内部的经济管理制度名存实亡,难以为企业发展带来积极效益。

### 2.2 管理结构单一

企业经济管理工作是一项系统性的工作内容,各个环节之间环环相扣,管理工作的结构框架较为紧密。但是部分企业的管理工作结构过于单一,其内部的经济管理体系较为封闭,没有让财务管理部门与生产、运营、销售、人力资源等各个部门相连接,导致企业经济管理工作内容过于片面,很难为企业发展带来有效保障。而还有部分企业的领导层缺乏完善的管理意识,为了能够突出自身的主导地位,将财务管理部门从企业内部管理结构中独立出来,全权交由企业领导负责,长久以往,企业的经济管理工作就会脱离各个部门的实际运营需求,对企业正常运营带来

负面影响。此外,部分企业的管理结构过于混乱,经济管理部门与企业内部各个部门之间的交流过程中没有按照相应条例进行操作,并且部分企业领导层缺乏相应的管理规划能力,没有明确划分各个部门的职责,从而导致权责重叠、责任推诿等伪问题。此外,经济管理部门的各方面工作都需要经过审批,而审批负责人、审批时间、具体流程等方面没有进行明确规定,这对于企业经济管理部门的工作效率而言也会带来一定的不利影响。

### 2.3 人员素能不足

企业经济管理工作离不开专业管理人员的支持,从人员的角度来看,企业经济管理工作对于管理人员的专业水平与工作经验都有着较高的要求。但是就目前来看,部分管理人员的能力水平欠缺,综合素养有待提升,其选用的工作方式相对落后,没有充分利用计算机办公软件、大数据等信息化技术来进行管理操作,导致其管理思维受限,难以推动企业经济管理模式的创新,而管理人员也缺乏自主创新思维以及终身学习思维,也在一定程度上限制了管理人员的职业发展。此外,部分管理人员虽然具备较强的工作能力,但是工作态度不端正,对于自身的岗位职责不甚了解,在面对突发问题时经常会为了自己的利益而推卸责任,没有站在企业的经济利益角度来解决实际问题。因此企业需要加强人员素质能力与思想品德的建设,让其逐步掌握财务管理工作要点的同时,培养工作人员的职业道德感。

## 3 基于市场营销的企业经济管理模式的创新策略

### 3.1 完善企业经济管理制度

市场营销下的企业经济管理制度主要可以从以下两个方面进行论述。首先,在企业经济管理的过程中,财务部门可以将市场营销作为主要指导,并以此来建立完善的系统化经济管理制度,并根据市场营销的成本与收益来分别建立成本控制与收益预算的相关制度体系,帮助管理人员能够明确工作内容,将其中各项管理内容的关联性进行全面梳理,从而实现有据可依的管理效果,将原本零碎的经济管理工作内容进行有效串联,保证管理流程的秩序性,改善传统管理模式中工作人员过于被动的状态,也在一定程度上避免企业领导层权利过大的问题。其次,在管理过程中,管理人员也需要对具体执行情况进行严格监控,能够积极遵循市场营销工作流程,并安排工作人员进行市场调研,对市场需求及其发展趋向进行深入剖析与判断,并通过完善的规章制度来确保工作人员的执行水平,结合市场营销方案来制定出符合市场导向的经济管理计划,帮助工作人员明确推广方向,从而为后续的管理工作带来便利。此外,企业还需要根据市场营销的具体情况,对现有的经济管理制度进行细致划分,将成本控制、收益风险、应急投入等各个部分的管理机制进行明确,一旦发生突发情况,就可以根据相关制度来进行操作,从而保障企业的经济效

益与社会名誉。

### 3.2 优化企业经济管理结构

首先,企业经济管理工作需要各个部门共同协调才能保障效益,其管理结构不可过于单一,而基于市场营销的企业经济管理模式,则需要企业内部的财务部门与市场营销部门相配合,在经济管理的过程中能够结合市场营销的具体内容,从产品生产、包装、运营、销售、售后服务等各个环节着手,从而保证企业经济管理流程的完整性与秩序性。并且,企业领导也需要提升自身的管理意识,能够将经济管理部门与各个部门进行连接,形成完整的管理架构,而不是将其独立出来,企业方可以在内部定期举办会议,邀请各个部门的代表人员参与会议,让其能够站在市场营销的角度来提出自己对企业经济管理结构体系的想法,并结合当前现状来提出建议,让各个部门能够明确自身在企业经济管理结构中的重要地位,以此来有效调动各个部门的工作积极性。

其次,在企业经济管理的过程中,经济管理结构也需要保证秩序性,具体来说,在结合市场营销方案时,管理人员需要根据其中的营销流程来搭建出各个部门之间的沟通平台,并设置相应的经济监管机制,这样不仅能够有效提升经济管理效率水平,也能够规范管理审批工作,将其中的各个环节进行明确的职能划分,筛除掉不必要的审批流程,有条不紊地开展企业经济管理。此外,针对于情况紧急,需要快速处理的经济管理审批问题,可以在市场营销经济监督机制中设置快速审批通道,确保工作人员能够快速抓住市场机遇,提升营销效果,规避风险因素,从而为市场营销效果带来有效保障,全面提升企业经济管理结构的稳定性。

### 3.3 提升经济管理人员素能

为了能够进一步凸显出市场营销在企业经济管理工作中的优势,企业就可以加强岗位培训,让工作人员能够熟练掌握信息化技术操作的要点,了解线上市场营销的工作模式,并熟悉相应的计算机办公软件、大数据分析等工作要点,以此来进行财务经济管理工作的改善与创新,提升工作人员的整体素能水平。并且,企业经济管理关乎企业的未来发展,需要在管理工作中,发挥出市场营销的前瞻性,可以着重培养工作人员的创新意识,让其积极接受外界环境的信息,充分收集资源,从而精准预判未来市场的发展趋势,以此来实现企业经济管理模式的创新。例如,企业可以开展经济管理培训工作,以市场营销作为主要切入点,让工作人员能够从这一角度来分析经济管理的社会

价值与未来发展趋势,让其能够提升对市场变化的敏感程度,并以此来灵活调整经济管理模式,这样不仅能够帮助工作人员全面提升综合素能,也能够引导工作人员深入了解职业前景,掌握行业发展,坚定工作信心,提升工作人员的职业道德感,进而为企业的未来发展铺平道路,推动管理人员的职业发展。

此外,企业也可以建立合理的奖惩机制,对财务管理业绩优秀的人员予以一定形式的奖励,让其能够在工作过程中获得认可感与成就感,激发出员工的工作积极性,而对于工作态度怠慢,业务水平较差的员工则需要对其进行约谈,并对其工作方面的不足进行针对性的指导,纠正其工作态度,结合实际情况来进行一定程度的惩罚,以此来不断筛选出优秀员工,构建出专业经济管理团队,为企业自身发展带来人才方面的保障。

## 4 结语

综上所述,基于市场营销的企业经济管理模式需要企业领导层予以重视,并且管理人员也需要积极配合,能够在掌握经济管理方面要点的同时,也需要对市场营销方面进行深入探究,结合市场调研来明确消费者的实际需求,以此来制定出完善的经济管理模式,加强企业内部各个部门之间的连接合作。而企业方则需要加强员工培训,不断优化人员结构,形成良好的企业氛围,调动员工的工作积极性,明确各方面管理职能,加强监管力度,从而全面提升管理人员的综合素能,为自身的未来发展奠定良好基础条件。

### 【参考文献】

- [1]段晓允,祝海南.市场营销视角下企业经济管理模式的创新研究[J].营销界,2020(47):67.
  - [2]张轩鸣.市场营销视角下企业经济管理模式的改革创新研究[J].商讯,2020(26):45.
  - [3]马骋.市场营销视角下大学生创业成效提升的策略研究[J].老字号品牌营销,2021(6):65.
  - [4]肖利斌;刘又堂;秦梦媛.基于关系营销视角的顾企关系研究[J].今传媒,2020(5):87.
  - [5]吴雄臣.基于市场营销视角的企业经营管理模式[J].营销界,2020(5):89.
  - [6]汤昊.营销视角下的客户服务[J].现代营销(下旬刊),2020(11):34.
- 作者简介:刘思婵(1986.6-),女,汉族,籍贯:湖南常德人,湖南文理学院芙蓉学院教职工,硕士学位,专业:市场营销管理,研究方向:童装市场研究。