



营销管理

达成企业目标，满足客户需求，通过制定营销策略，进行产品定价、销售推广、渠道管理、客...



供应链管理

整合和管理从供应商到客户的所有活动，以最小化成本、提高效率，确保客户需求得到满足并...



TQM全面质量管理

以顾客需求为核心，通过全员参与、数据分析、过程改进和持续改进等手段，不断提高产品和...



数字档案

将纸质档案转换成电子文档的过程和结果，可以通过网络等方式实现档案共享和管理，具有保...



IT信息化管理

应用信息技术手段实现企业自动化、智能化、网络化的过程，包括计算机技术、网络技术、数...



生产管理

计划生产过程、监测产品质量和生产效率、维护设备和现场安全等工作，以提高产品的质量和...



精益生产 (试运行)

通过消除浪费、提高生产效率和质量管理方法，以满足客户需求并提高企业的竞争力。



WMS仓储管理

管理仓库物流运作的软件系统，可以监控和管理货物的入库、存储、出库、装配等过程，自动...



工程管理

负责研究和应用技术的部门，负责产品研发、工艺设计、质量控制等工作，以确保产品的质量...



人力资源管理

管理和开发组织人力资源的部门或职能，包括招聘、培训、薪资福利、绩效管理、员工关系等...



行政管理

组织内负责管理和监督日常行政事务的部门或职能，目标是规范和优化组织的日常运作流程，...



APQP管理 (开发中)

APQP是一种质量管理方法，用于新产品开发和生产过程中。它通过早期规划、风险管理和团...





营销管理

营销管理是企业市场推广和销售产品或服务的过程中所采取的策略、计划和措施的管理活动

营销管理

实现企业的营销目标并满足客户需求

营销总览 了解和掌握营销的整体情况，以便有效地管理和执行营销策略 了解更多	BU战略业务部 企业内部的业务单元，负责执行和管理特定的战略业务等 了解更多	客户管理 对客户关系进行全周期管理和维护的一系列策略和流程 了解更多
客户满意度 客户对企业或产品服务提供者在其需求和期望方面感知的主观安全程度 了解更多	产品分析 了解产品的特点、功能、性能、市场需求和竞争情况，以支持产品的改进和优化 了解更多	报价管理 在销售过程中对产品或服务的价格策略和实施的管控 了解更多
销售订单管理 在销售过程中对订单的接收、处理和执行的管理 了解更多	销售异常管理 在销售过程中出现的异常情况的识别、处理和解决的管控活动 了解更多	客户合同管理 对与客户签订的合同进行全周期管理和监控 了解更多
销售提货看板 实时了解提货任务的状态和进展情况 了解更多	销售库存管理 对销售产品的库存进行有效的监控、控制和优化 了解更多	应收账款管理 对销售商品或服务后所产生的应收账款进行跟踪、记录、催收和结算 了解更多
销售退货看板 实时了解退货任务的状态和进展情况 了解更多	销售数字驾驶舱 帮助销售团队和管理层了解销售绩效、趋势和关键指标 了解更多	毛利分析 用于评估企业盈利能力 了解更多

业务本部团队

为企业创新的核心竞争力



