

一. 案例分析:

案例一：海尔：创造“海尔市场”

1997年5月以来，在青岛海尔空调器总公司，前来采购的车辆排起了长龙。就连祖国最北边的黑龙江百货大楼、最南边的海南乐普生商厦，最西边的新百商场和最东边的上海华联商厦，都不远千里赶来提货。

自1997年2月开始，公司就加班加点，由两班生产改为三班生产，千方百计扩大生产，以满足市场需求。1月—5月，产量已比上年同期增长了496%，但产品仍供不应求。截至4月底，公司销售收入已突破10亿元大关，相当于上年全年总和。品牌的市场占有率也越来越高，据统计显示，海尔空调的市场占有率已高达41%，大大领先于其他品牌。

早在几年前，空调器产品在我国就由“卖方市场”转入“买方市场”。有关资料显示，1996年我国空调器的实际产量为680万台，但实际生产能力已超过2000万台。1996年以来，已有30%的空调器生产企业因销售困难出现效益下降或亏损，许多企业加大了限产力度。

市场“饱和”了，但“海尔”为什么没有饱和？

“只有饱和的思想，没有饱和的市场。”公司经理认为：“道理很简单，空调器短缺时，人们能买到就行；产品丰富了，人们先选取物美价廉的；质量、价格都差不多了，人们开始挑牌子，牌子都叫响了，人们又瞄准了服务最好的——总之，要盯住消费者这些无穷尽的需求，它们决定了市场总是有张力的。

海尔正是着眼于把消费者潜在的需求转化为现实的市场需求，从而创造出一个个“海尔市场”：

重庆市一位客户来信说，他家老母年迈，女儿尚小，每天上班后，老人、孩子开启空调和设计温度不方便，公司能不能设计远距离的遥控器？据此，公司设计出中国第一台“电话指挥”智能变频空调，一投放市场就到处告缺。

1996年以来，海尔先后开发了200多个适销对路的新产品，其中23个产品一直脱销。“从用户中来”的新产品开发思路，使海尔最终达到了“到用户中去”的目的，也使得海尔完成了由“销售我秤的产品”到“生产我能销售出去的产品”的历史转变。

同样，在服务上，海尔坚持用户有什么样的潜在需求，公司就开发什么样的服务项目，给用户一个“意想不到的惊喜和满足”。比如公司推出“您只要打一个电话，其余的事由我们来做”的“星级服务”。推出“星级服务”的当月，海尔空调销量就增长了40%。

——资料节选自：《经济日报》1997年7月30日

[试析]

海尔空调器总公司在市场营销活动中奉行的是哪种市场观念？如何理解“只有饱和的思想，没有饱和的市场”这个观点？

案例二：新型捕鼠器缘何没市场？

美国一家制造捕鼠器的公司，为了试制一种适宜于老鼠生活习性的捕鼠器，组织力量花了若干年时间研究了老鼠的吃、活动和休息等各方面的特征，终于制造出了受老鼠“欢迎”的一种新型捕鼠器。新产品完成后，屡经试验，捕鼠效果确实不错，捕鼠率百分之百，同时与老式捕鼠器相比，新型捕鼠器还有以下优点：①外观大方，造型优美；②捕鼠器顶端有按钮，捕到老鼠后只要一按按钮，死鼠就会掉落；③可终日置于室内，不必夜间投器，白天

收拾，绝对安全，也不会伤害儿童；④可重复使用，一个新型捕鼠器可抵好几个老式捕鼠器。新型捕鼠器上市伊始深受消费者的青睐，但好景不长，市场迅速萎缩了。是何原因致使这么好的东西却没有达到预计的销售业绩呢？后来查明，其致命原因是：

第一，购买该新型捕鼠器的买主一般是家庭中的男性。他们每天就寝前安装好捕鼠器，次日起床后因急于上班，便把清理捕鼠器的任务留给了家庭主妇。主妇们见死鼠就害怕、恶心，同时又担心捕鼠器不安全，会伤害到人。结果许多家庭主妇只好将死鼠连同捕鼠器一块丢弃，由此消费者感到代价太大，因此主妇们不希望自己的丈夫再买这种捕鼠器。

第二，由于该捕鼠器造型美观，价格自然较高，所以中、低收入的家庭购买一个便重复多次使用，况且家中老鼠在捕捉几只后就可以“休息”一段时间，重复购买因而减少，销量自然下降。

高收入的家庭，虽然可以多买几个，但是用后处理很伤脑筋，老式捕鼠器捉到一只老鼠后，可以与老鼠一起扔进垃圾箱，而新型捕鼠器有些舍不得，留下来吧又该放在哪儿呢？另外留得捕鼠器的存在，又容易引起有关老鼠的可怕念头。

[试析]

结合本案例，说明美国这家制造新型捕鼠器的公司失败的根本原因是什么？

二. 任务挑战:

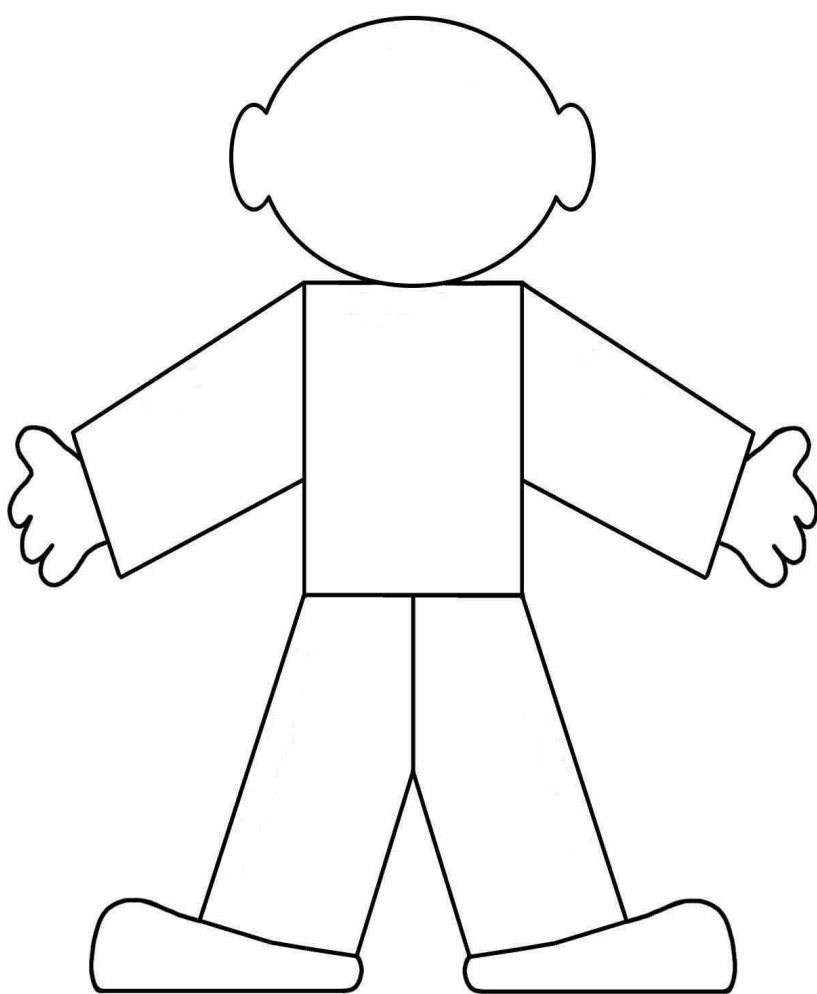
我们的公司

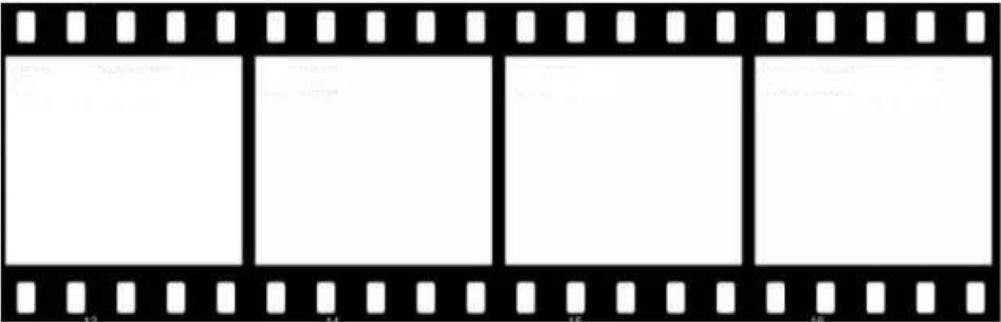
1. 任务描述

组建模拟公司:

每 6—9 人组建一个模拟公司, 分别担任公司总经理、销售部经理、人力资源经理、研发部经理、生产部经理等职务, 明确各自的责任, 然后由总经理牵头组织策划模拟公司的名称、规模、经营状况及制定公司经营理念、公司的口号等, 撰写公司简介。

2. 挑战过程



Movie Title: _____			
Date: _____			
			
Description: _____			

3. 成果展示

请同学们根据上面的思维导图制作《我们的公司》的PPT，要求要素齐全，图文并茂，并在全班进行展示。各班也可以根据需要，出一期《我们的公司》的海报展示的墙报，附上公司成员的照片，团结一致，办好我们的公司。

4. 评价

根据下面的评价表

[illegible]