

互联网背景下工商管理模式的创新发展研究策略

张建华 刘绪国 卢富荣

山东省滨州市滨州职业学院 山东 滨州 256660

摘要：随着互联网技术的飞速发展，传统的工商模式已无法满足现代中小企业的需要。文章探讨了网络背景下工商管理新发展的意义，研究了面临的问题，并给出有可行性的研究开发对策。通过加强创新理念的推广与实践、提升工商管理水平、引进和培养专业人才、构建互联网背景下的工商管理体制以及创新市场营销策略等方面的努力，企业可以更好地应对互联网时代的挑战，实现持续稳定的发展。

关键词：互联网背景下；工商管理模式；创新发展；策略

引言

随着互联网浪潮的汹涌而至，企业迎来了前所未有的变革机遇与多重挑战。工商管理，作为企业稳健运营的基石，其模式的革新与进阶显得尤为关键。在这个数字化、智能化的新纪元，我们必须深入探索如何巧妙融合互联网技术与先进管理理念，从而引领工商管理模式的全新发展。此举不仅是为了响应市场的新需求，更是为了从根本上增强企业的核心竞争力，进而促进企业在激烈的市场竞争中脱颖而出，稳健前行。

1 基于互联网背景下工商管理模式创新发展的价值

从某些方面来看，工商管理作为公司管理的重要组成部分，同公司管理效率的稳定发挥联系紧密。基于网络时代下，社会的发展变化对公司的工商管理的新需求。只有加快革新工商模式，才能提高公司管理和经营绩效，促进公司的良性发展。一方面，新工商模式，可以全面适应现代企业多元要求。在大网络背景下，消费者的要求和消费者要求均在悄然改变。鉴于此，公司需要准确把握当前行业发展的规律与动向，明确用户的差异化要求，这样才可制造适合市场需求的商品，提高企业服务质量，赢得更多用户的认可。在此基础上，通过对工商经营方式的革新，便能使以往被动经营转为主动出击，及时掌握现代市场经济的动向，适时调整产品，改进服务手段，提高公司在社会站稳脚跟^[1]。

2 互联网背景下工商管理模式发展中存在的问题

2.1 缺乏工商管理创新

随着时代的发展我国大多数企业所运用的工商管理理念已经无法满足企业的发展需求了，很多企业还在用旧的工商管理模式来进行企业的管理，这使得企业的发展举步维艰。企业还想在现如今的社会形式中得到稳定的发展就需要结合新的科学技术对自身存在的问题进行改进，优化相关人员的工商管理理念，对工商管理的模

式进行创新。但是，最近几年，中国的社会情况发生了很大的变化，这也造成了原来传统的企业工商行政方法已比较落伍，和当今的市场经济环境无法相匹配。现如今，中国中小企业不但要努力实现经营效益最优化，而且还必须对社会发展做出一定的贡献。不过现在，中国的部分中小企业还是存在着传统老套的工商管理理念，对这方面还缺乏思考，或者仅仅只是看到了当下的好处，还是眼见过于狭隘。缺少使企业能够实现可持续发展的管理理念，这对于现代企业是非常不利的，这种情况不能够使其得到盈利，而且还有可能使企业破产。

2.2 工商管理水平比较低

对于企业来讲管理水平要根据社会的发展来进行提前，而大多数企业的管理水平无法实现随着社会经济建设的提升而提升，这就使得企业自身的工商管理水平低，在竞争如此激烈的今天来讲这对于企业的发展是极为不利的。如果工商管理模式相对落后，对于企业业务工作运行的关注度以及掌控水平较低，就会直接影响到企业各个部门中的工作效率，进而减少企业的收益，不利于企业后期的发展。然而在互联网的背景之下，对企业中工商管理部门来讲面临着巨大的挑战，一方面是对现有的管理模式进行创新，另一方面是需要加大技术中的研发与投入，任何一个方面不能给得到很好地解决就很难提高工商管理部的管理水平^[2]。

2.3 缺乏专业人才

在我国现代企业的工商管理的发展进程中，高素质、高水平的优秀领导才能是这其中的关键。在现代公司人才管理活动中，有较多的公司因为缺乏足够的资本支撑，造导致员工工资水平很低，因此很难招募到技术含量很高的工商管理专业方面的人才，甚至还有一些员工面临着无证上岗的状况，由于这些人员通常都有技术专业知识薄弱等非常严峻的情况，如果一些企业为了

节约人员成本,把各种技术相关的工作都交由某个人去完成,这将很有可能会导致公司内部的管理制度发生了紊乱的状况,出现不可避免的问题,从而使企业造成更大的损失。当今社会正处在管理人员素质严重缺乏的时期,但能力过硬的工商管理人員却没有很多,因为管理这个学科类别十分枯燥,而且需要具备顶尖学术能力才能够在工商管理的事業上崭露头角,然而这种高学历人員更是凤毛麟角的。

3 互联网背景下工商管理模式创新发展策略

3.1 加强创新理念的推广与实践

(1) 工商管理模式的创新发展,首先需要从理念上进行革新,让每一位员工都深刻理解创新对于企业持续发展的重要性。为实现这一目标,企业应制定详细的推广计划,通过各种渠道和方式向员工传达创新理念;例如,可以定期组织内部培训,邀请行业内的创新专家或成功企业家分享他们的创新经验和故事,从而激发员工的创新思维;这些培训不仅应关注理论知识的传授,更应注重实践操作的指导,使员工能够将创新理念转化为实际行动。(2) 企业还可以通过内部媒体平台,如企业内刊、内部网站等,定期发布关于创新理念的文章和案例,让员工在日常工作中不断接触到创新的信息,从而潜移默化地培养他们的创新意识。(3) 在推广创新理念的同时,企业还应积极为员工创造实践创新的机会。可以设立创新项目或创新小组,鼓励员工自主提出创新方案,并给予必要的资源和支持;通过这种方式,员工不仅能够在实践中深化对创新理念的理解,还能够真正体验到创新带来的成就感和满足感。(4) 为了进一步强化创新氛围,企业可以设立创新奖励机制,对在创新实践中表现突出的员工进行表彰和与鼓励。通过这种正向激励可以极大的调动公司员工的创业积极性,促使更多员工积极参与到工商管理模式的创新发展中来^[1]。

3.2 提升工商管理水平

第一,企业应积极引进先进的互联网技术和管理系统。例如,大数据分析技术能够帮助企业实时、准确地掌握市场动态和消费者需求,从而为企业决策提供有力支持;云计算技术将可以给公司带来弹性、可拓展的计算资源,保障企业业务的高效运行;这些技术的应用,不仅能够提高企业运营效率,还能够降低管理成本,为企业创造更大的价值。第二,企业需要加强对管理人员的培训,以提升他们的专业素养和管理能力。在互联网背景下,管理人员需要具备更强的信息处理能力、创新思维和团队协作能力;企业应定期举办管理培训课程,邀请具有丰富实践经验的行业专家进行授课;培训内容

应涵盖最新的管理理念、方法和工具,以及互联网背景下的市场趋势分析、消费者行为研究等;通过培训,管理人员能够更好地适应互联网环境下的工作需求,提升企业的整体管理水平。第三,企业还应鼓励管理人员积极参与行业交流和学习活动,以拓宽他们的视野和思路。通过与同行业人士的深入交流,管理人员可以了解更多的行业经验和成功案例,从而为企业带来新的发展机遇。

3.3 引进和培养专业人才

(1) 企业应加大人才引进力度,积极招聘具有丰富经验和专业技能工商管理人才。在招聘过程中,企业应注重候选人的实践经验和专业技能,而不仅仅是学历背景;通过多渠道公布录用情况,吸引更多优秀人才来应聘;企业可建立人才储备库,将与岗位要求匹配度较高但未录用的候选人信息录入储备库,以便在未来有合适岗位时及时联系。(2) 企业还应注重内部人才的培养。内部员工对企业有更深入的了解,且已经融入企业文化,因此培养潜力巨大;企业可通过定期的培训、轮岗、承担更多责任等方式,激发员工的潜能,提升他们的专业素养和管理能力;企业应建立良好的晋升机制,为员工提供具体的职业发展途径,鼓励员工继续努力提高自身的能力。(3) 企业可与高校、培训机构等合作,共同培养符合企业需求的工商管理人才。高校和培训机构拥有丰富的教育资源和师资力量,能够为企业定制人才培养方案;通过校企合作,企业可以更早地接触到潜在的人才,并为他们提供实习、实践等机会,从而更好地了解他们的能力和潜力;这种合作模式不仅能够为企业提供稳定的人才来源,还能够降低人才引进的成本和风险^[4]。

3.4 构建互联网背景下的工商管理体系

(1) 明确的管理目标是工商管理体系的基石。企业应根据自身的发展战略和市场定位,设定清晰、具体的管理目标;这些目标应涵盖市场份额、客户满意度、运营效率等多个维度,以确保企业在各个方面都能取得均衡发展。(2) 合理的管理流程是保证企业高效运营的关键。在互联网背景下,企业应借助先进的技术手段,如企业资源规划(ERP)系统、客户关系管理(CRM)系统等,对管理流程进行优化和再造;通过明确各个环节的职责和权限,减少不必要的审批和流转环节,提高企业的反应速度和决策效率。(3) 有效的沟通机制也是工商管理体系中不可或缺的一部分。企业应建立畅通的沟通渠道,确保各部门之间、员工与管理层之间能够及时、准确地传递信息。这不仅有助于提高工作效率,还

能增强团队的凝聚力和向心力。(4)严格的监督与考核机制是确保工商管理有效执行的重要保障。企业应定期对各部门的工作进行检查和评估,及时发现问题并进行整改;通过设定合理的考核指标和奖惩机制,激励员工积极投入工作,实现个人和企业的共同发展。(5)在互联网背景下,企业还应特别注重线上线下资源的整合。通过构建统一的信息平台,实现数据的共享和协同工作,提高企业整体运营效率;例如,可以利用大数据分析技术对市场趋势进行预测,为企业的决策提供有力支持。(6)保护客户信息和商业机密是企业在互联网背景下必须重视的问题。企业应拥有完备的安全管理体系,强化公司员工的网络安全知识培训,确保企业数据的安全性和完整性。

3.5 创新市场营销策略

(1)企业应充分利用社交媒体这一强大的营销工具。社交媒体具备客户基础大、互动性强、传播速度快的优势,是企业进行品牌推广、产品宣传和客户服务的重要平台;通过精心策划的社交媒体营销活动,企业可以迅速提高品牌知名度,吸引更多潜在客户。(2)搜索引擎优化(SEO)也是现代企业不可或缺的网络营销手段。通过优化网站结构、提高内容质量和增加外部链接等方式,企业可以提升网站在搜索引擎中的排名,从而增加曝光率和流量;这不仅有助于提升品牌知名度,还能为企业带来更多销售机会。(3)企业还应注重精准定位目标客户群体。在互联网背景下,消费者的需求日益多样化和个性化;企业需要通过数据分析和市场调研,深入了解目标客户的需求和偏好,制定个性化的营销方案;这样不仅能提高营销活动的针对性和有效性,还能提升客户满意度和忠诚度。(4)线上线下融合的营销活

动也是创新市场营销策略的重要组成部分。企业可以通过线上平台吸引潜在客户,再通过线下活动深化与客户的互动和联系;这种融合式的营销方式能够充分发挥线上线下的优势,提高营销效果和客户满意度。(5)企业必须紧密跟踪市场动态和用户的变化。市场是不断变化的,消费者的需求也是如此;企业需要及时调整市场营销策略,以适应市场的变化和满足消费者的新需求;这不仅要求企业具备敏锐的市场洞察力,还需要企业拥有灵活应变的工商管理模式^[5]。

结语

在互联网背景下,工商模式的创新性是企业持续发展的关键。通过深入剖析当前存在的问题,并提出针对性的解决策略,本文为企业在新时代下的工商管理提供了有益的参考。然而,创新是一个持续不断的过程,需要企业不断探索和实践。未来,随着技术的不断进步和市场环境的不断变化,工商管理模式仍需不断调整和完善。希望本文的研究能为企业提供一些启示和帮助,共同推动工商管理模式的创新发展。

参考文献

- [1]黄婷婷.互联网背景下工商管理专业创新培养模式[J].商场现代化,2020(15):186-187.
- [2]李海萍.网络经济时代工商管理的发展模式[J].门窗,2021(18):190-191.
- [3]杨洁.网络经济时代工商管理的发展模式[J].中外企业家,2021(17):261-263.
- [4]宋蕊妤.互联网背景下工商管理模式的创新发展研究策略[J].中小企业管理与科技(中旬刊),2021(02):163-164.
- [5]尹乃卉.“互联网+”背景下工商管理创新创业人才培养模式研究[J].吉林金融研究,2020(08):46-47.