1.您好，很高兴您在百忙之中能看到我的这封信。在此附上论文初稿，请您予以指导，期待早日收到您的审阅意见。

2.亲爱\*\*\*教授，

您好，近些天，在您的帮助指导下，我的作业已初步完成，现在递上我的论文给您，希望您提出些修改和指导意见，看看哪项方面还需要完善。（封面待后续看是否有要求再补上）

殷切期待您的回复。

3.非常感谢您的指导，目前已根据您指导的内容进行修改，接下去我是否可以提交。

4.目前已参加上周的ZOOM会议审查，并根据您的审查意见对作业草稿进行修改，希望您审阅附件草稿，看哪些方面需要再完善。

5.我已完成论文（作业）草稿，但感觉有很多不足之处，请您指导下论文框架及格式、封面、字体是否需要完善。如果有什么问题，请通过邮件回复我，期待您的回复。

6.您好，我的论文（作业）已调整好了，望您抽空查阅，希望您能提出宝贵意见让我好好改进，不甚感激。

7.已经根据指导要求对内容进行调整，请您查收审阅。

8.对未达到作业要求，非常抱歉，我将努力修改并完成作业。

9.请问封面及内容格式是否有固定要求，如果有，请您发我下模板感谢。

10.我的论文（作业）草稿已完成，请您审阅并指导。

11.已收到您的批阅意见，我将按批阅意见进行修改。

**第10章**

#### 1.确定促销组合需考虑的因素有:**Advertising**

#### **Sales Promotion**

#### **Personal Selling**

#### **Publicity**

#### **Public Relations**

2.线上推广具有成本低的优势，线上推广的效果更加精准，线上推广不受地域的限制，线上推广为我们节约了更多的时间，但是现在很多的企业都会采用线上活动推广，线上推广方式的竞争比较激烈。而线下推广会受到地域的限制，而且所花费的时间、成本都会比较大，但它可以直接与目标客户接触，人群定位更加精准。还可以让客户更加全面的了解产品与服务的优势，线下推广用户能够直接接触到实物，能够提升用户对商品的信任度。

3.营销组合又称市场营销组合，是企业将各种营销策略和手段组合成系统化的整体策略，以达到最佳的策略实施效果，更有利于实现市场营销战略目标。

尽管市场营销组合的发展方式很多，但有一点是肯定的，即促销是营销组合中十分重要的内容，而且就趋势而言，促销在营销组合中的地位越来越重要。

促销不是孤立存在的，它必须与其它的营销策略和手段紧密结合才能真正实现自己的价值。也就是说，促销的作用，只有在营销组合中才能充分表现出来。因此，在进行促销策划时，绝对不能离开市场营销组合的全面思维。

**第11章**

1. 产品构思、产品结构设计、工艺设计、市场导入
2. 一个企业能否持续不断地进行产品创新，开发出适合市场需求的新产品，成为决定该企业能否实现持续稳定发展的重要问题。尤其是在科学技术发展日新月异、产品生命周期大大缩短的新经济时代，企业产品面临的挑战更加严峻，不及时更新产品，就可能导致企业的灭亡。企业竞争中，成本和产品的差异化一直都是核心因素，科技创新可以降低产品的成本，同样，一种新的生产方式也会成为企业的产品差异提供帮助。营销创新可以提升客户价值、获得并维持竞争优势的有效途径。
3. 产品设计过程需要融入产品生命周期的设计思想，主要就是根据产品的生命周期进行重点的设计和把握，进而促进产品设计的发展。

产品设计能够让产品在市场中赢得一席之地，而不是直接被市场淘汰，提前进入生命周期的终点。

产品设计可以通过对工艺的把控来提升产品的生命周期长度。

1. 产品设计可以让产品在市场上获得占有率，延长产品服务生命周期。同时产品设计可以提升产品的附加值。

**第12章**

1. 库存是仓库中实际储存的货物。**确定/控制物流系统内**的**库存水平**，可以**平衡对产品可用性的需求与最小化库存持有和处理成本的需求。**
2. 库存分为以下六种类型:周期库存、在途库存、安全库存(或缓冲库存)、投资库存、季节性的库存、闲置库存。
3. (1)提高生产计划的灵活性。激烈的市场竞争引起的外部需求波动是一种正常现象。加强库存管理可以减轻生产系统的压力，尽快生产出成品。

(2)满足不断变化的需求。顾客可能从街上走进来买一套立体声音响，或者他可能是一个需要工具箱或制造过程工具的技工。这些股票被称为预期股票，因为它们的持有是为了满足预期的平均需求。

(3)防止干扰。为了保证生产的连续不间断，制造企业通常使用库存作为缓冲。

(4)防止缺货。持有安全库存以弥补交货延误。这里的安全库存是指根据需求和交付时间的变化而持有的高于平均需求的库存。

(5)充分利用经济订单的折扣优势。大订单通常有很大的折扣。

(6)缩短订货周期。产品的生产周期与生产系统的库存成正比，与产量成反比。一般来说，库存高，生产周期长，会增加生产管理的复杂性和难度，使企业难以保证产品的交货期。良好的库存管理不仅可以缩短产品的生产周期，保证产品的交付时间，还可以提高生产系统的灵活性，提高用户多样化需求的服务能力。

4.每个业务战略的错误，最后都会变成库存。业务战略直接影响库存管理的模式。

5.·由于COVID-19大流行导致从事供应链的企业无法快速应对，国际贸易受到干扰。

·地缘政治、监管等问题正在影响国际贸易的正常进行

·发达国家正在逐步减少其对全球贸易的参与。

**第13章**

1. 最小化系统失效风险，对成本进行控制，确保容量满足要求，为业务提供支撑。
2. 良好的容量管理可以帮助消除某些“最后时刻”的临时应急式的盲目采购，或者超量采购。主要有以下几个方面

·容量分析

·容量优化

·容量预测

1. 通过资源指标、服务指标、业务指标来衡量和测试容量管理规划的有效性

**第14章**

1. ·将其产品线限制为四种车，特斯拉可以更有效地管理材料采购和供应链流程。

·特斯拉的制造工厂明显比许多竞争对手更加灵活。该公司还生产几个自己的组件，这简化了其供应链。因此，特斯拉能够更有效地应对意想不到的供应链挑战。

### ·**敏捷供应链的价值，特斯拉是**汽车制造领域最强大、最敏捷、最有弹性的供应链之一。

1. 在全球“缺芯”的局面下，特斯拉凭借强大的供应链管理体系，在全球车企中一枝独秀。其最明显的优势：

·专业的软件研发能力，通过在芯片行业的研发能力，应对芯片供应链的挑战。

·强大的供应链管理体系，****其关键是提前布局和垂直管理****，在供应链管理上奉行铁腕原则，供应商能跟着自己走，配合度高就外采，不行就自己上，自己造。

1. ·高度垂直整合能力，减少对供应商依赖，提高自主设计能力使公司能够灵活调整零部件。

·加强芯片自研，通过****调整软件，利用可用的芯片来替代稀缺的芯片****

**第15章**

1. 世界上的优秀人才为了胜出，无不拚命地在充实自我，大家的水准越来越高，但是不管有多拚命，相对位置似乎变动不大。
2. 一方面是因为特斯拉缺乏一定的技术基础，又不依赖传统制造商的OEM，追求自我生产和销售，使其很难有精湛的工艺。另一方面，特斯拉缺乏生产管理经营导致质量控制方面的先天缺陷。
3. 目前Model Y质量问题仍在延续，不排除整车有设计问题，包括2021年的车身共振问题，ACC容易误触导致车辆突然加速，连杆脱离等问题仍未解除。2022年出现的频繁失速等大量质量问题。