

運用標準吸引新客群的 10大秘訣



檢視 自身狀況

1

您希望提升哪方面的表現？
是想要改善顧客關係，或
是重新設計某項產品，以
提高產品效能？

評估 競爭情勢

3

確立標準之後，您與競爭對手相比
如何？是會大幅領先，還是勢均力
敵？若是後者，請再次調整您的目
標以達到真正的競爭優勢。根據您
認為在達成標準後能夠拓展的業務
和營收，執行成本效益分析。

確實找出您的 具體目標

2

聚焦在您希望看見的成果上。
如果您想要改善顧客關係，是否
應該更有效地處理客訴？如果想
要更優良的產品，您該針對哪些
特定產品做出改善？
請清楚辨別您希望標準能提供的
益處。

考慮 顧客利益

4

標準能為您的顧客帶來什麼好處？
其意義是否會反映在價格上？如果對價
格有影響，制定計畫時別忘了將此因素
納入考量。

考慮供應商和各 供應鏈環節的狀況

5

套用標準是否能提高您在供應鏈中的地
位？
對增加您與供應鏈上其他企業合作的能
力是否有幫助？

尋找 適合的標準

6

描繪出企業獲利的藍圖後，即可開始尋
找最符合您目標的標準。您可前往瀏覽
BSI 網站建議的各項標準。

權衡利弊 做出選擇

7

能協助您達成目標的合適標準可能不只一
項。除了考慮實作每項標準所需的時間和
資源，也別忘了比較可獲得的益處。有些
標準或許需要投入更多心力，但也能夠帶
來更大的好處。

落實 所選標準

8

遵照指引確實執行，並定期審核進度。在
有所進展時，別吝於慶祝獲得的成就，好
好犒賞自己一番。

考慮取得 驗證

9

在完整推行您的標準後，不妨
考慮申請驗證；獲得驗證可以
大幅提升他人對您公司的觀感。
光是遵循標準行事就已大有助
益，但若獲得驗證對企業來
說更如虎添翼。

昭告 天下

10

自豪地宣揚您的成就，務必讓現
有及潛在的顧客知道您已獲得標
準驗證。運用您的商業嗅覺，瞄
準可能因為引入標準而為您開啟
的新商機。

