



Expense Reduction Analysts

2013.07.09-工商時報

D4版 經營知識<守成為盈>

【守成為盈】

◎文/葉益成

把交際費當投資商機

社 交費用不應是一種福利或無謂支出，相反地花在刀口上的交際餐會和社交支出，可以是聚集成千上億的潛在商機，就待參加者大顯神通的開發客戶，建立商業脈絡。

這樣的花費應花且該花，使用這筆費用的人便是代表公司，應該學習如何善用這筆支出，為公司帶來商機，創造獲利。假若它全然與公司業績和利潤無關，這筆不當支出應是個人買單，老闆更應少占據有生產力員工的時間，否則得不償失。

商業聚會處處是商機，參加的人應主動出擊，名片不離身，真誠遞上名片給每位

與會人員，如此遇到具決策權的客戶，並不難。做業務的人想達成交易，就得找對方的高階決策人員，特別是老闆最有效，業務人員想拜訪企業主，時常不得其門，見不到決策人員，但有人和公司社交，經營的好的話，他們懂得見對的人，清楚了解與會人員和其相關資訊、潛在效益。

企業和參與代表若能慎重看待，重新檢視公司的交際費，真實做到「廣結善緣，拓展人脈」，對企業將是有益無害。

再次重申，社交預算和交際費不應是老闆的變相口袋錢，也不是員工福利，應是企業的商機投資，既是投資就應看其投酬率和效益。



依照個人經驗，「正常」的成交案子的背後真理是：這產品和服務對受的一方是真正有價值，甚至是物超所值，應酬交際並不佔決定性，正常的成交是根本不用應酬和交際。（本文作者為ERAig毅業國際顧問組織亞洲區負責人暨中華毅業成本顧問總裁）