

<<经销商大卖场攻略>>

图书基本信息

书名：<<经销商大卖场攻略>>

13位ISBN编号：9787111237327

10位ISBN编号：7111237323

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：黄静，潘文富 著

页数：175

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<经销商大卖场攻略>>

内容概要

《经销商大卖场攻略》详细阐述了卖场内部游戏规则，教导供应商了解卖场采购以及如何同卖场合作。

对供应商与大卖场合作中将遇到的问题事故也提出了行之有效的解决方法。

从独特的视角给供应商更多正确的认知、实用的工具和良好的解决方案，帮助供应商更好地适应供零合作的每个环节，并充分提升合作能力！

<<经销商大卖场攻略>>

作者简介

黄静，知名大卖场，采购经理 / 培训经理，森潘纺织品贸易（上海）有限公司，副总经理；武汉玛特企业管理咨询有限公司，总经理；国资委商业技能鉴定中心《卖场管理师》职业标准教材起草人；毕业于武汉大学法学院，1999年进入零售行业，十余年的专业采购工作经历。2003年起，在各类营销刊物上发表论文百余万字，在多家媒体拥有个人专栏，出版过多本关于现代卖场等方面的个人专著。擅长研究分析如何操作供应商与大型KA卖场的联合运作，对供应商与大卖场的合作关系、资金链、供应链管理、产品组合等方面有较系统的研究。

<<经销商大卖场攻略>>

书籍目录

丛书序前言第一章了解大卖场的游戏规则1一、卖场有多复杂1二、现代零售终端的崛起给经销商带来了什么5三、卖场如何看待商业贿赂8四、卖场如何运用小分类价格带10五、卖场价格政策是怎样的15六、卖场营销活动是怎样的22七、卖场如何处理市调结果25八、卖场如何安排促销活动档期30九、卖场是如何做好DM促销海报的33十、卖场品类管理概述37十一、卖场如何制作商品组织结构表43十二、卖场陈列有哪些原则48十三、卖场营利模式有哪些特点50第二章了解大卖场的采购56一、采购有哪些压力56二、采购选择品项有哪些决策依据58三、采购谈判价格有哪些决策依据61四、理性看待大卖场的采购64五、怎样与采购建立良性沟通66六、采购为什么不愿把供应商做大70七、采购是如何利用厂商矛盾的73八、如何控制采购77九、用欲望管理采购80第三章与大卖场的合作85一、如何根据自身情况选择合适的卖场85二、如何使促销脱颖而出92三、如何抢占节日促销先机94四、在卖场促销能花小钱办大事吗95五、如何建立与大卖场谈判的应对策略100六、在大卖场发生商品质量问题怎么办105七、在卖场顺利结款要注意哪些细节108八、供应商如何与大卖场对接112九、小供应商在大卖场怎么发展116十、如何争取KA卖场的支持120十一、如何与大卖场联合做好库存管理124十二、供应商与大卖场如何共同做好陈列管理129十三、向大卖场申报新品的操作细节133十四、供应商如何充当零售商的产品管家137第四章与大卖场的对抗142一、价格被破坏，要怎么办142二、除了服从和对抗，你还能怎么做147三、跟大卖场做生意，你会算账么150四、当眼见不再为实，你该相信什么152五、除了卖产品，还能卖什么156六、供应商如何建立卖场事故处理机制159七、供应商如何管理业务细节161八、供应商与卖场打交道如何体现得更专业165九、供应商如何实现细节管理169十、如何应对被卖场多收了费用171

<<经销商大卖场攻略>>

章节摘录

第一章 了解大卖场的游戏规则 一、卖场有多复杂 前段时间我接受东北某电视台记者的电话采访，说是某著名台资连锁卖场在东北的一个门店，因为与供应商之间发生账款拖欠问题，双方矛盾激化。

导致数十位供应商围坐在卖场门口前，拉出“无良心卖场，拖欠货款”、“还我血汗钱”之类的横幅，并与卖场保安人员发生了冲突，由经济纠纷问题上升为社会问题。

这些供应商的确很可怜，但是可怜之人必有可恨之处，从某种程度上说，这些被卖场拖欠货款的供应商都是自找的。

因为： 第一，没有人拿枪逼着他们去卖场。

第二，是不是所有的供应商都被拖欠货款？

第三，供应商都很清楚自己收不回货款的真正原因吗？

第四，在与卖场合作前，供应商考虑过货款结算问题吗？

有预防措施吗？

第五，除了傻待在卖场门口，就没有别的办法收回货款了吗？

<<经销商大卖场攻略>>

编辑推荐

供应商要面对大卖场就必须先了解大卖场，了解它的运作流程、了解它的操作手法、了解它的管理策略。

所谓"知己知彼"，了解才是生意的开始。

虽说合作是基础，但供应商和大卖场之间无时无刻不存在着较量、比拼。

胜者为王，败者为寇！

没有永远的赢家也不会有永远的输家，博弈双方都在这场没有硝烟的战场上，进行着勇气 and 智慧的较量。

<<经销商大卖场攻略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>