

<<供应商与大卖场合作之道>>

图书基本信息

书名：<<供应商与大卖场合作之道>>

13位ISBN编号：9787121011474

10位ISBN编号：7121011476

出版时间：2005-6

出版时间：电子工业出版社

作者：潘文富

页数：192

字数：145000

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>

## <<供应商与大卖场合作之道>>

### 内容概要

供应商与大卖场的合作，是一场刺激而有趣的游戏。

了解对方、了解游戏的规则，才是互利共赢的关键。

供应商，你了解大卖场吗？

今天：大卖场价格倒挂，供应商应该怎么办？

你知道怎样才能成为大卖场喜欢的供应商吗？

在大卖场的合作中，你怎样才能赢取最大化的利益？

明天：本土零售业供应链应该怎样优化？

未来超市，离中国到底还有多远？

本书是“中国经销商之道丛书”的第三本，讲述的是供应商（包括经销商和厂商）如何与大卖场更好地合作。

不管供应商欢迎与否，大卖场越来越密切地走进供应商的生活，在为供应商提供了新的商机的同时，也迫使供应商改变其原有的运营方式和观念。

所以，大卖场是如何运作的、大卖场喜好什么，成为了供应商迫切需要了解的；在了解的基础上，如何就各种事项与大卖场更好地合作，更是供应商急切想要掌握的。

知己知彼，方能百战百胜，本书将使您了解大卖场、应对大卖场、与大卖场实现共赢！

## <<供应商与大卖场合作之道>>

### 作者简介

潘文富，上海英昂企业咨询有限公司CKO，经销商问题研究专家，资深个人创业课题专家，企业赢利模式系统（系统、资源、价值、方向匹配度）项目研究者，多元利益化在人事管理中运用项目研究者，中国经销商研究发展中心(DDRC)高级研究员。

森潘纺织品贸易(上海)有限公司总经

## <<供应商与大卖场合作之道>>

### 书籍目录

第1章 了解篇 供应商与KA卖场打交道的流程与方法 如何了解你要进的大卖场 大卖场的谈判工具  
大卖场如何引进和管理商品 大卖场对供应商的组合与管理 大卖场欢迎什么样的KA经理 大卖场  
不欢迎的几种业务人员第2章 合作篇 新品上市的渠道选择 新品在卖场推广失败之浅析 正确认识  
和对待大卖场对传统渠道的冲击 论KA卖场对厂商价格体系的破坏 大卖场产品价格倒挂,怎么办  
供应商如何与卖场联合做好春节销售 如何事半功倍地操作节日促销 从细节入手,提升线下促销  
活动的效果 如何提升促销员的管理效果 异形化促销人员的管理 如何成为KA卖场喜欢的供应商  
供应商如何操作退场后的再次进场第3章 深入篇 从缺货看本土零售业供应链的优化 失败的挑战者  
未来超市第4章 解答篇相关链接

<<供应商与大卖场合作之道>>

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>