



零售快消行业动态

2019年2月

冶乐咨询简介

冶乐咨询成立于2005年。核心成员来自于沃尔玛、家乐福、雀巢等500强企业，有着多年丰富的实战经验。冶乐专注于KA重点零售客户管理方面的咨询与培训，致力于成为促进零供双方沟通协作的桥梁。

冶乐KA月报

快消品行业和零售行业是每天都在变化的行业，KA从业人士如何随时保持对行业动态的把握是一件很有挑战性的事情。

为帮助KA从业人士更好地掌握行业动态，我们每天浏览大量国内外相关快消/零售行业信息，选择最相关的新闻编辑整理成《零售快消行业动态》与您分享。

如果您希望持续收到《零售快消行业动态》，请发送邮件至oc@elabridge.com并将我们的邮箱添加到“安全发件人名单”。

免责声明

《零售快消行业动态》所有资讯均来源于互联网，冶乐仅为转载方。冶乐保证竭力提供准确可靠的资料，但无法承诺所有资料绝对准确无误。《零售快消行业动态》所刊载的各类形式（包括但不限于文字、图片、图表）仅供参考使用，并不代表冶乐的立场。



零售快消行业动态 - 2019年2月

国内快消热点

- 热点1 北冰洋去年销售额增长近30% 将于西南和华东新建生产基地
- 热点2 联合利华在华推出韩妆护肤品牌K-BRIGHT
- 热点3 达能旗下益力矿泉水停产
- 热点4 天猫与高露洁成立C2B工厂
- 热点5 2018年社会消费品零售总额增长9%
- 热点6 新希望乳业A股上市

国内零售热点

- 热点1 沃尔玛在中国将首建定制化生鲜配送中心
- 热点2 高鑫零售附属上海润盒与上海盒马订立合作协议
- 热点3 苏宁易购正式收购万达百货旗下37家百货门店
- 热点4 天虹首家零售餐饮业态“虹食汇”体验餐厅亮相
- 热点5 纽约汉堡品牌Shake Shack内地首店开业
- 热点6 步步高收购海航旗下家润多超市22家门店
- 热点7 全国新零售超市盘点：去年新开184家
- 热点8 2019全球零售力量250强 中国13家企业上榜

国际零售快消热点

- 热点1 联合利华收购英国健康零食品牌Graze
- 热点2 亚马逊将布局中东电商市场
- 热点3 宝洁公司收购This Is L.女性护理产品品牌
- 热点4 屈臣氏在越南开设第一家门店
- 热点5 联合利华收购纽约高端衣物保养品牌The Laundress
- 热点6 印度电商新规：禁止亚马逊和Flipkart等销售持股公司产品
- 热点7 西尔斯破产案新进展 Lampert52亿美元收购获批
- 热点8 欧舒丹约9亿美元收购英国高端护肤品牌ELEMIS
- 附录： 冶乐KA培训/咨询服务简介



请扫码关注冶乐公众号，每月《零售快消行业动态》完整版将会持续更新在公众号中的“行业洞察”板块。



冶乐首席顾问：吴公鼎老师 (KT Wu)

- 美国宾州大学沃顿商学院 MBA
- 卡内基培训课程认证讲师

20余年市场营销及零售管理经验 – 零供双方工作经验

- 沃尔玛中国总部/采购部， 供应商管理
- 雀巢中国总部/品牌管理， 渠道营销

快消零售实际培训辅导经验（渠道管理/零售管理）

- 食品供应商：百事、益海嘉里(金龙鱼)、美赞臣、泰森、箭牌等
- 非食供应商：联合利华、金佰利、强生/大宝、维达、杜蕾斯等
- 零售商：华润苏果、北京华联、世纪联华、欧尚等

咨询项目经验

- 某世界500强食品公司Go-To-Market策略咨询项目
- 某国内领先乳制品企业零售渠道管理咨询项目
- 某国际调味品公司KA运作提升项目
- 某高端果汁线上线下零售渠道设计与规划项目， 等

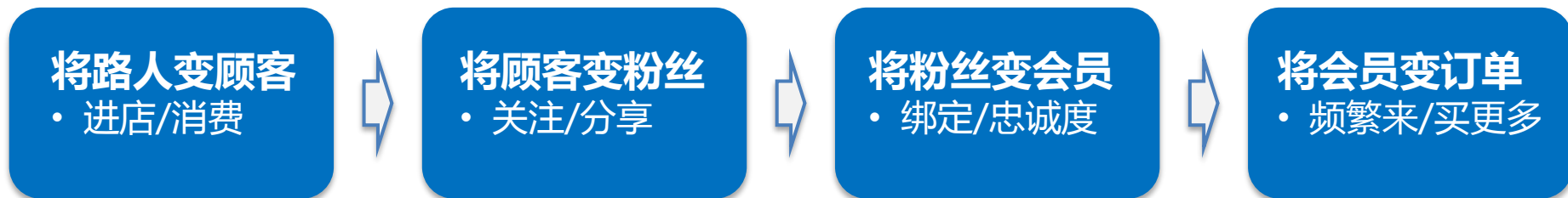




冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

《新零售环境下的O2O营销创新 – 思路与操作》

O2O零供协作的共同目标闭环

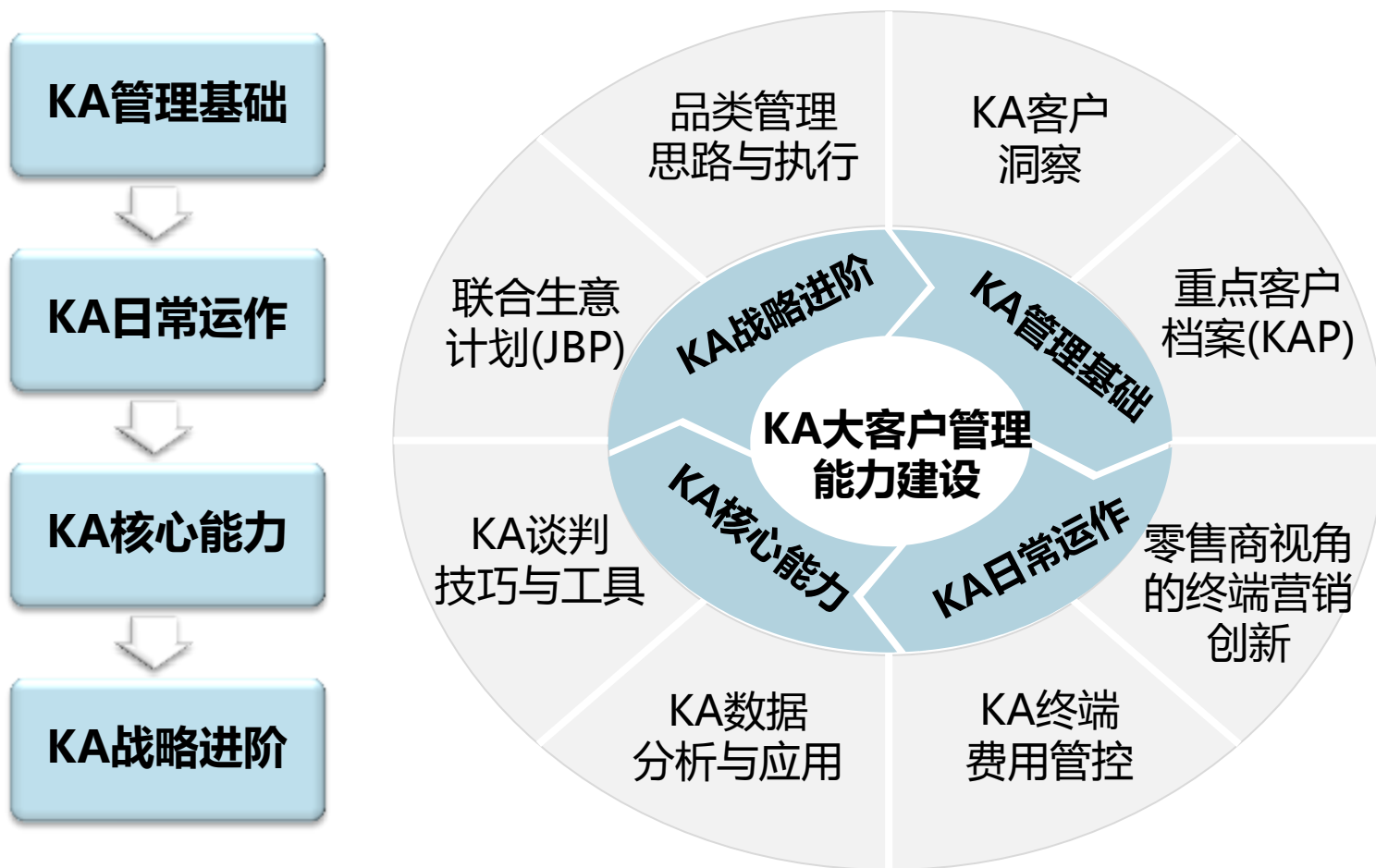


课程逻辑	为什么需要O2O创新营销	基于购物者新需求的新零售O2O营销	基于零售商新需求的新零售O2O营销	O2O创新营销/促销投入有效性
	<ul style="list-style-type: none">■ 新零售现状与趋势■ 国外零售发展前沿■ 新零售的要素解析	<ul style="list-style-type: none">■ 消费升级显著■ 个性化/定制化趋势■ 场景化/碎片化需求■ 线上线下消费差异■ 提升购物体验, 等	<ul style="list-style-type: none">■ 全渠道拓展■ 吸引线上线下客流■ 提高购买转化率■ 激励分享与传播■ 提高顾客忠诚度, 等	<ul style="list-style-type: none">■ O2O营销效果分析 – RFM、转化率等■ O2O营销/促销投入的量化损益评估等



冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

ELA 冶乐培训服务模块 (面向供应商)
Your Bridge To Retail Insight



如需更多信息，请登录www.elabridge.com 或电话 (8610-65662700) 邮件(info@elabridge.com) 与我们联系

北京冶乐咨询有限公司
ELA Bridge Associates



冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

ELA 冶乐培训服务模块 (面向零售商)

Your Bridge To Retail Insight

- 如何挑选合适的品类管理伙伴
- 对品类顾问的要求与支持
- 从“采购”到“管理生意”的转变



- 更好的了解供应商运作及资源分配方式
- 学习如何平衡并最大化不同供应商的资源
- 系统性评估供应商表现并督促/激励改进

- 学习零售数据分析的方法与技巧
- 运用数据分析更有效的管理销售/毛利
- 结合数据分析的营销创新

- 深入了解供应商的需求及零售商的相应资源
- 供应商资源投入/谈判的策略与分析
- 不同的谈判风格及应对方式

如需更多信息，请登录www.elabridge.com 或电话 (8610-65662700) 邮件(info@elabridge.com) 与我们联系



冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

ELA 冶乐咨询服务 (部分)
Your Bridge To Retail Insight

**现代渠道管理
模式优化**

- KA组织架构与团队考核
- KA供货模式: 直供/我销他送/经销商主导
- KA客户发展战略: NKA/LKA/RKA

**KA管理流程
工具优化**

- KA客户计划流程
- KA渠道费用/合同管理流程
- KA促销管理流程
- KA财务管理流程

KA操作手册开发

- 组织架构
- 商品管理
- 价格管理
- 陈列管理
- 促销管理
- 合同管理
- 订单管理
- 账款管理

**现代渠道
盈利优化**

- 优化渠道营利性
- 渠道费用调研/诊断
- KA费用管控咨询/辅导
- KA年度合同谈判咨询/辅导

**JBP联合
生意计划**

- 联合生意计划模板设计
- 针对不同客户联合生意计划辅导
- 联合生意计划谈判咨询

**KA团队辅导
与支持**

- KA数据分析辅导
- KA客户战略辅导
- KA客户差异化竞争辅导
- KA日常工作辅导

如需更多信息, 请登录www.elabridge.com 或电话 (8610-65662700) 邮件(info@elabridge.com) 与我们联系