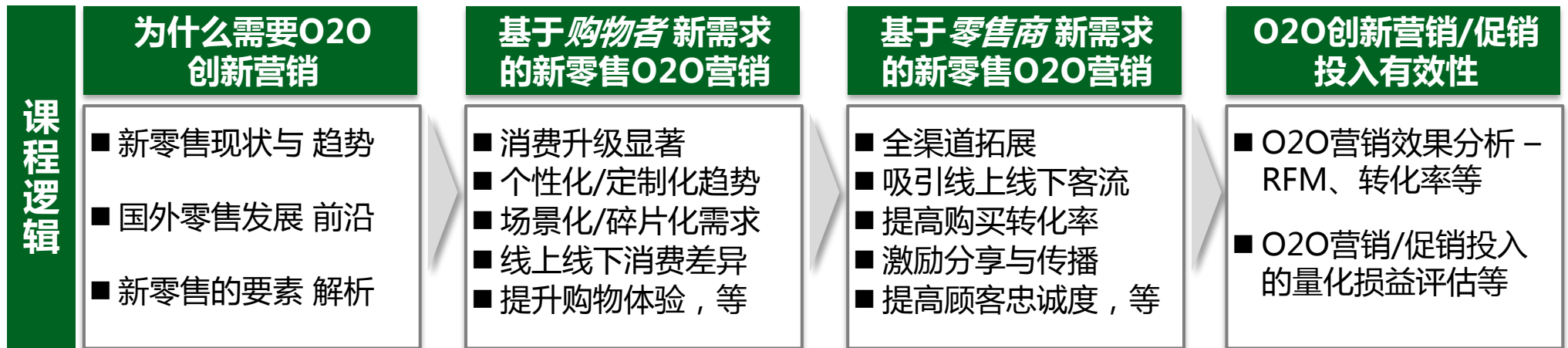
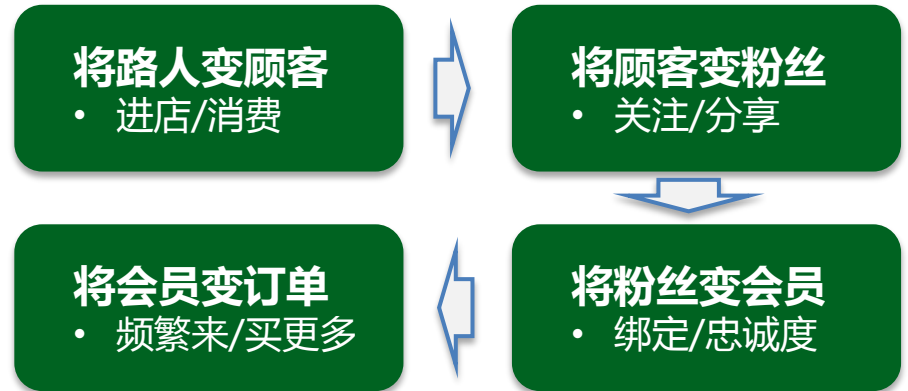




冶乐推荐课程

# 《新零售环境下的O2O营销创新-思路与操作》 内训课程

- 新零售风起云涌，线上电商节节紧逼，实体零售商芒刺在背，双方更同时要往对方的领域跨界出击 - 或者干脆直接联姻！
- 作为供应商，除及时了解新零售大旗下的渠道发展，业态更迭外，更应该回到本质 - 洞察购物者与客户（零售商）新需求，运用创新方式，共同与零售客户更好地服务购物者。



报名咨询热线: 010-65662700 15210959542

联系人: 高老师

邮箱: oc@elabridge.com



# 零售快消行业动态

## 2019年1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1月

## 国内快消热点

- 热点1 中国圣牧拟以3.03亿元向蒙牛出售51%的股权
- 热点2 统一拟收购韩国熊津食品74.8%股权
- 热点3 贝因美拟以5.95亿元转让达润工厂
- 热点4 光明乳业收购上海益民一厂
- 热点5 雅芳以4400万美元出售广州工厂
- 热点6 维他奶拟向光明转让东莞维他奶15%股权
- 热点7 香飘飘拟设立全资公司 持续加码液体奶茶
- 热点8 加多宝与中粮包装签署协议 继续深化合作

## 国内零售热点

- 热点1 全家“湃客咖啡”开快闪店 独立门店明年将开
- 热点2 网易严选首店落地杭州解百
- 热点3 苏宁易购清空阿里股票 累计实现净利润141亿
- 热点4 大润发中国及欧尚中国均与淘宝中国旗下公司订立供应协议
- 热点5 闲鱼进军B2C 上线闲鱼优品
- 热点6 天猫超市今后可“代销”和“采销”并行
- 热点7 7-11推出新型门店“Big 7”
- 热点8 京东宣布推出联盟药房

## 国际零售快消热点

- 热点1 亿滋国际将总部从迪尔菲尔德迁入芝加哥
- 热点2 百事推出自动驾驶零食机器人
- 热点3 亚马逊新开40m<sup>2</sup>迷你无人商店 未来可能引入商场和机场
- 热点4 印度外卖初创公司Swiggy获10亿美元融资
- 热点5 Carrefour在意大利推出新大卖场业态 主打有机和即食商品
- 热点6 雀巢在墨西哥建造价值1.54亿美元的咖啡工厂
- 热点7 Jollibee完成对Smashburger的收购
- 热点8 宝洁公司收购美国个人护理公司Walker&Co
- 热点9 Whole Foods Market与Instacart终止合作
- 热点10 谷歌在印度开通购物通道 瞄准印度未来的电子商务市场
- 附录： 冶乐KA培训/咨询服务简介





## 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

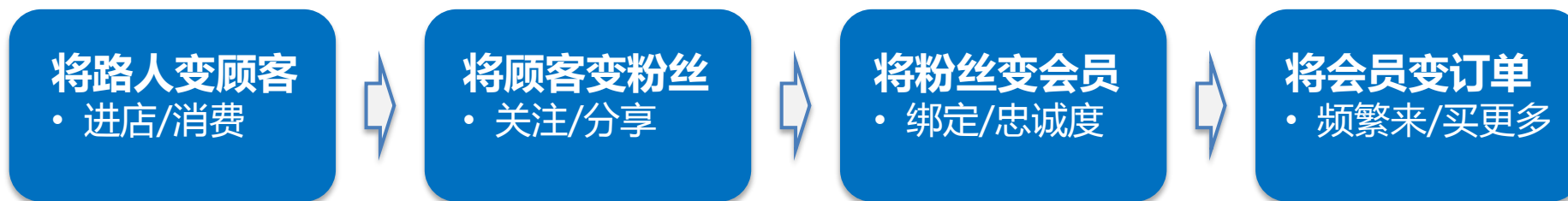




冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

# 《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

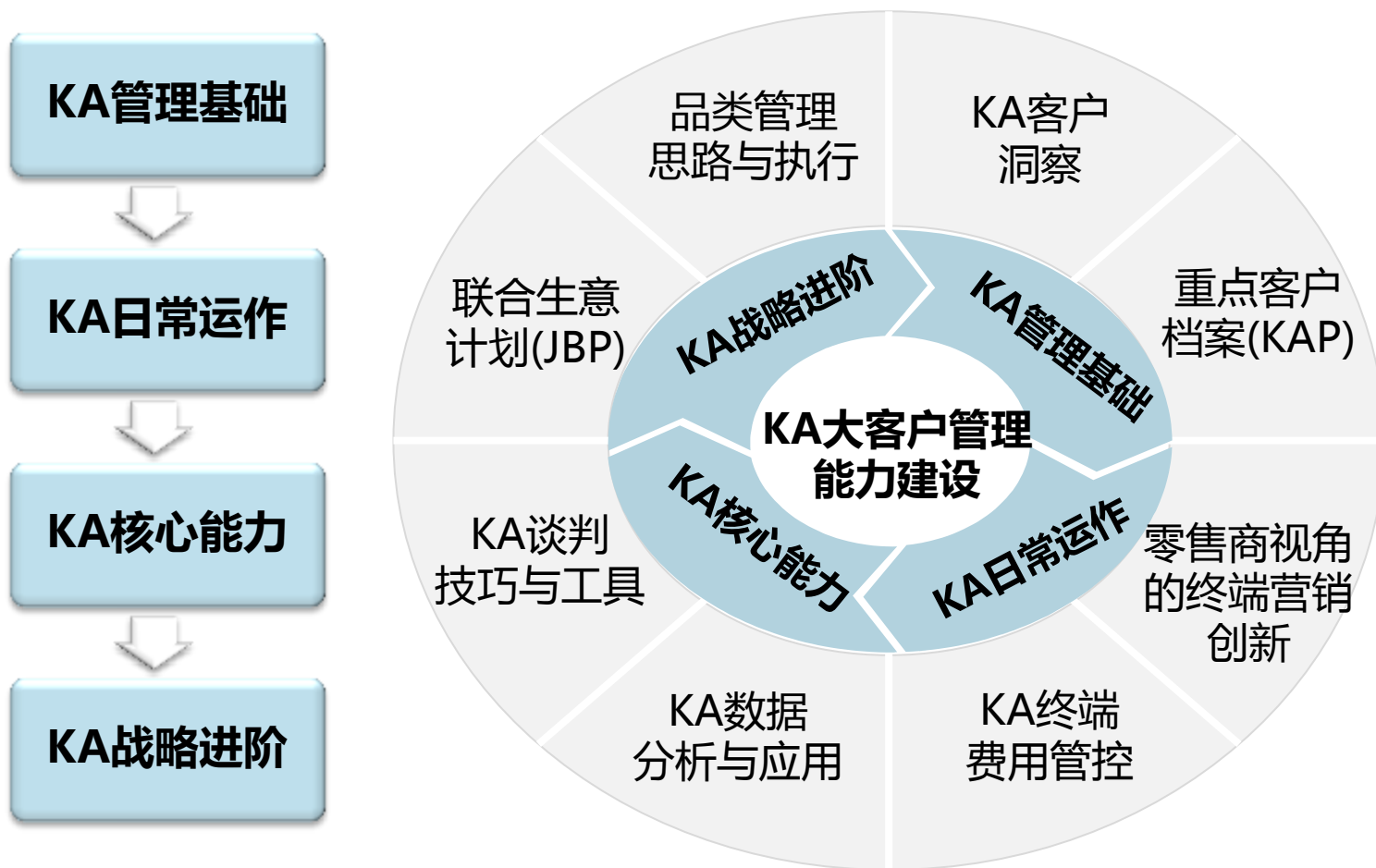


<b>课程逻辑</b>	<b>为什么需要O2O创新营销</b>	<b>基于购物者新需求的新零售O2O营销</b>	<b>基于零售商新需求的新零售O2O营销</b>	<b>O2O创新营销/促销投入有效性</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新零售现状与趋势</li> <li>■ 国外零售发展前沿</li> <li>■ 新零售的要素解析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 消费升级显著</li> <li>■ 个性化/定制化趋势</li> <li>■ 场景化/碎片化需求</li>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



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](http://www.elabridge.com) 或电话 ( 8610-65662700 ) 邮件([info@elabridge.com](mailto: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](http://www.elabridge.com) 或电话 ( 8610-65662700 ) 邮件([info@elabridge.com](mailto: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](http://www.elabridge.com) 或电话 ( 8610-65662700 ) 邮件([info@elabridge.com](mailto:info@elabridge.com)) 与我们联系