



零售快消行业动态

2021年7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 – 2021年7月

国内快消热点

- 热点1 新西兰恒天然出售中国两家合资农场股份
- 热点2 蒙牛增持中国圣牧至近30%
- 热点3 飞鹤收购小羊妙可100%股权
- 热点4 元气森林第五座工厂正式落户都江堰
- 热点5 金龙鱼拟推出首款植物肉产品益海牌餐饮素肉
- 热点6 玩具制造商Kids2加大在华投资

国内零售热点

- 热点1 麦德龙PLUS会员店北京首店开业
- 热点2 盒马鲜生上线“盒马邻里”
- 热点3 叮咚买菜正式登陆纽交所
- 热点4 每日优鲜正式登陆纳斯达克
- 热点5 凯度消费者指数与贝恩公司共同发布《2021年中国购物者报告》
- 热点6 Costco 正式落户南京
- 热点7 物美开始试点老年大学

国际零售快消热点

- 热点1 美国最大外卖平台DoorDash进军亚洲
- 热点2 Google 首家实体零售店在纽约正式揭幕
- 热点3 韩国E-Mart收购eBay韩国80%股份
- 热点4 山姆会员店进军家装行业
- 热点5 达能收购椰子水品牌Harmless Harvest多数股权
- 热点6 E-Mart24开出马来西亚第一家门店



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
- 香港大学中国商业学院客座讲师

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，等

快消零售实际培训辅导经验（渠道管理/零售管理）

- 食品品牌：百事、益海嘉里、费列罗、通用磨坊、福临门、伊利等
- 非食品品牌：联合利华、欧莱雅、孩之宝、金佰利、高露洁、维达等
- 零售商：京东五星电器、腾讯智慧零售、每日优鲜、华润苏果等

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KA运作操作手册咨询项目
- 某国际调味品公司KA盈利性提升项目
- 某高端果汁线上线下零售渠道设计与规划咨询，等





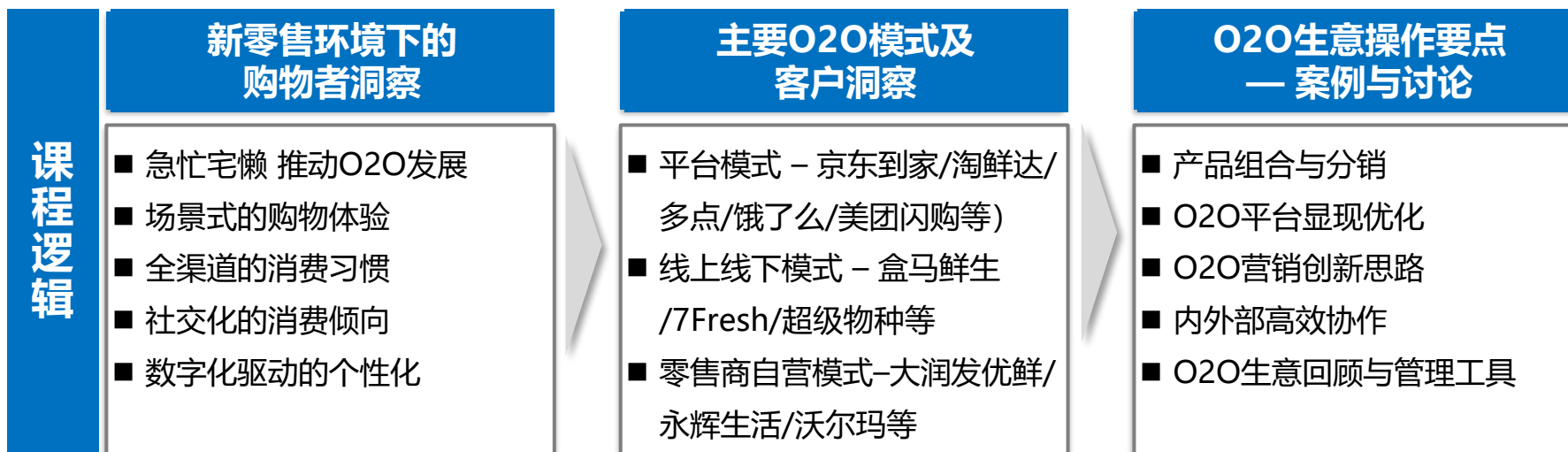
冶乐客户 (部分)





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》



品牌提振生意的着力点 – O2O营销闭环操作与案例

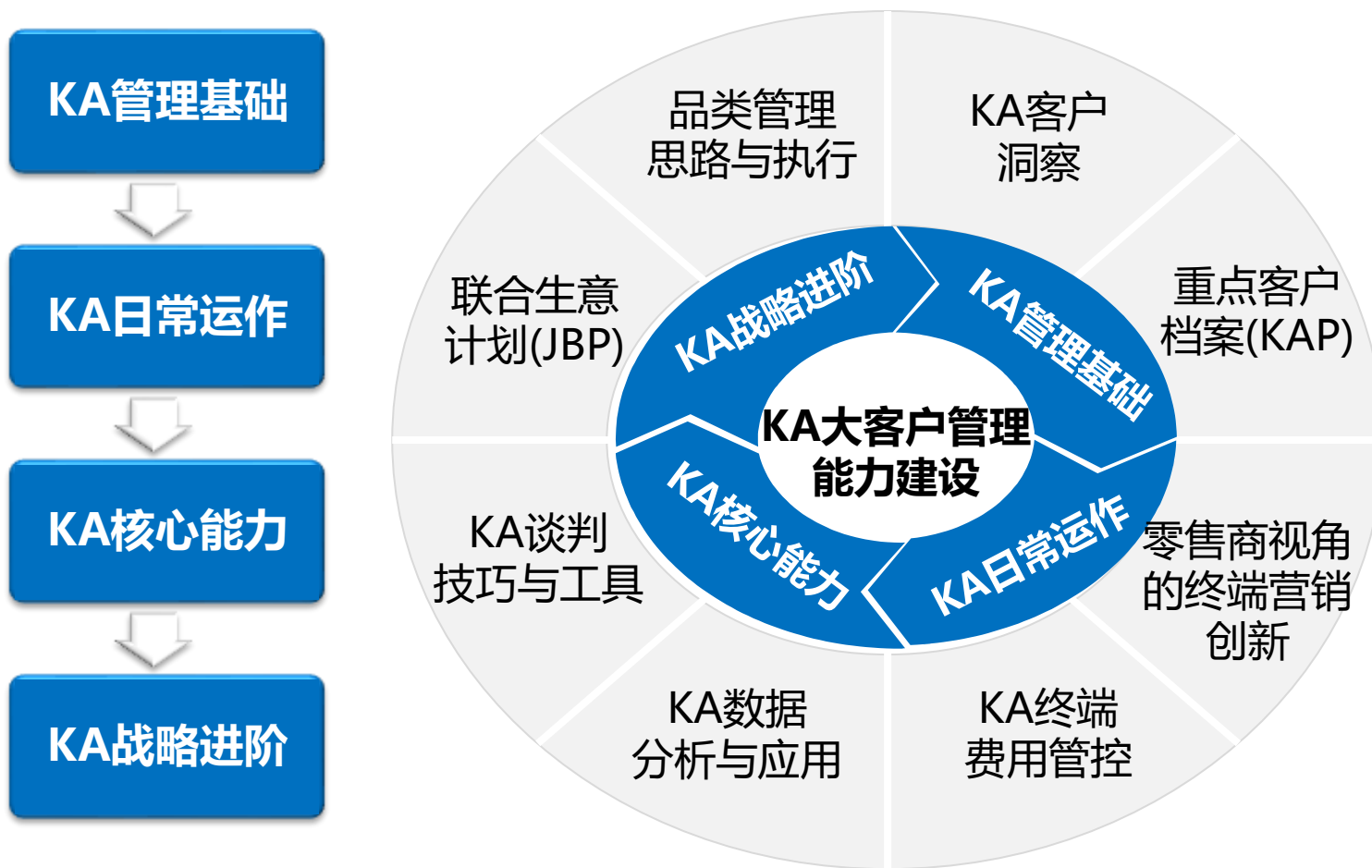




冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作



冶乐培训服务模块 (面向供应商)





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



联系我们

ELA Bridge Associates

北京冶乐咨询有限公司

Your Bridge to Retail Insight

Greece Gao

Email: greece@elabridge.com

Mobile: (86)15210959542(可加微信)

Tel: (8610)65662700

Website: www.elabridge.com