



《新零售环境下的O2O营销创新》公开课火热报名中!

深圳班：4月10-11日 上海班：4月24-25日

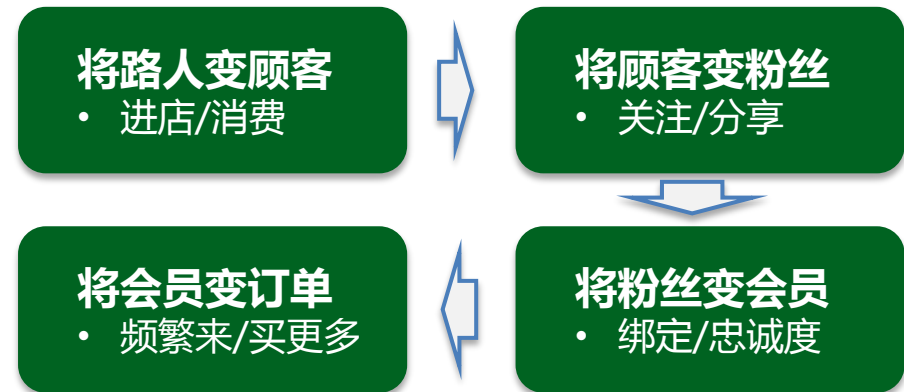
【课程概述】

- 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！
- 作为品牌/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）需求，共同与零售客户更好地服务购物者。

【课程收益】

- 梳理线下零售商往线上推进的关键动作
- 洞察零售商在O2O方面的方向与策略
- 解析新零售环境下零售商的新需求
- 洞察购物者/消费者的新需求/消费行为
- 归纳供应商提供支持/提振生意的着力点
- 透过大量国内外实战案例贯穿，启发思路
- 引导学员就实际客户需求，讨论落地操作方案

O2O零供协作的共同目标闭环



【课程对象】

- KA客户经理、区域KA客户经理、区域商超主管等 – 主要负责线下零售商，但同时需满足零售商对线上/O2O生意/营销操作的需求
- 总部/区域渠道营销人员、总部/区域市场人员等 – 需从O2O营销策划等角度支持KA队伍
- 新零售部门、电商部门等 – 需要对如何贯穿O2O营销操作有更深入洞察

报名咨询热线: 010-65662700 或 15210959542 (可加微信)

联系人: 高老师

邮箱: oc@elabridge.com

如需完整版公开课大纲请联系高老师



零售快消行业动态

2019年3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3月

国内快消热点

- 热点1 百威引日本三宝乐啤酒入华
- 热点2 天图投资接手优诺在华业务
- 热点3 美的集团吸收合并小天鹅获证监会核准
- 热点4 贝因美携手澳洲Bubs 抢占高端有机奶粉市场
- 热点5 山西汾酒过亿并购母公司资产 年内或将完成整体上市
- 热点6 百乐嘉利宝在北京开设新办公区和巧克力学院中心

国内零售热点

- 热点1 百联及阿里联合投资的逸刻便利正式开业
- 热点2 大润发欧尚全面整合 黄明端将担任高鑫零售CEO
- 热点3 7-ELEVEN联手达美乐 开卖现烤披萨
- 热点4 华润万家推出新品牌“万家MART”
- 热点5 华润万家大卖场退出北京和山东
- 热点6 腾讯4341万美元增持唯品会

国际零售快消热点

- 热点1 荷美尔出售Muscle Milk 百事接盘
- 热点2 可口可乐罐装公司HBC收购塞尔维亚饼干公司Bambi
- 热点3 亚马逊将关闭美国87家快闪店 专注建设Amazon 4-star
- 热点4 屈臣氏与欧莱雅合作推出试妆服务#Colour Me
- 热点5 Future Retail将在印度经营美国7-Eleven便利店
- 热点6 亚马逊“一键下单”按钮停售
- 热点7 迪拜Emaar Malls100%收购电商平台Namshi
- 热点8 亚马逊计划新开连锁超市
- 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

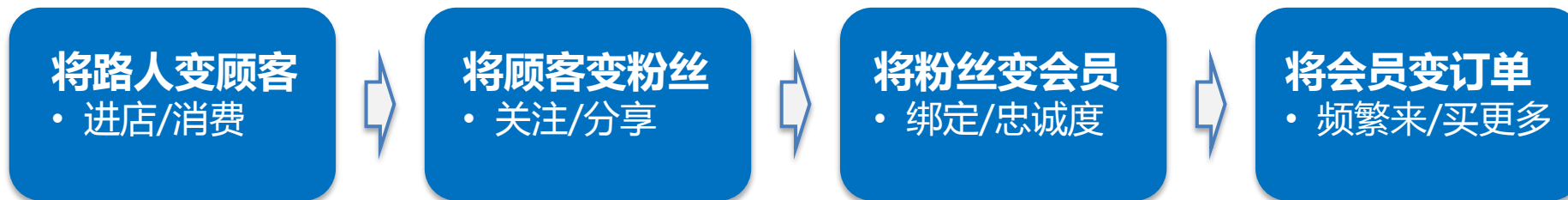




冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

《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

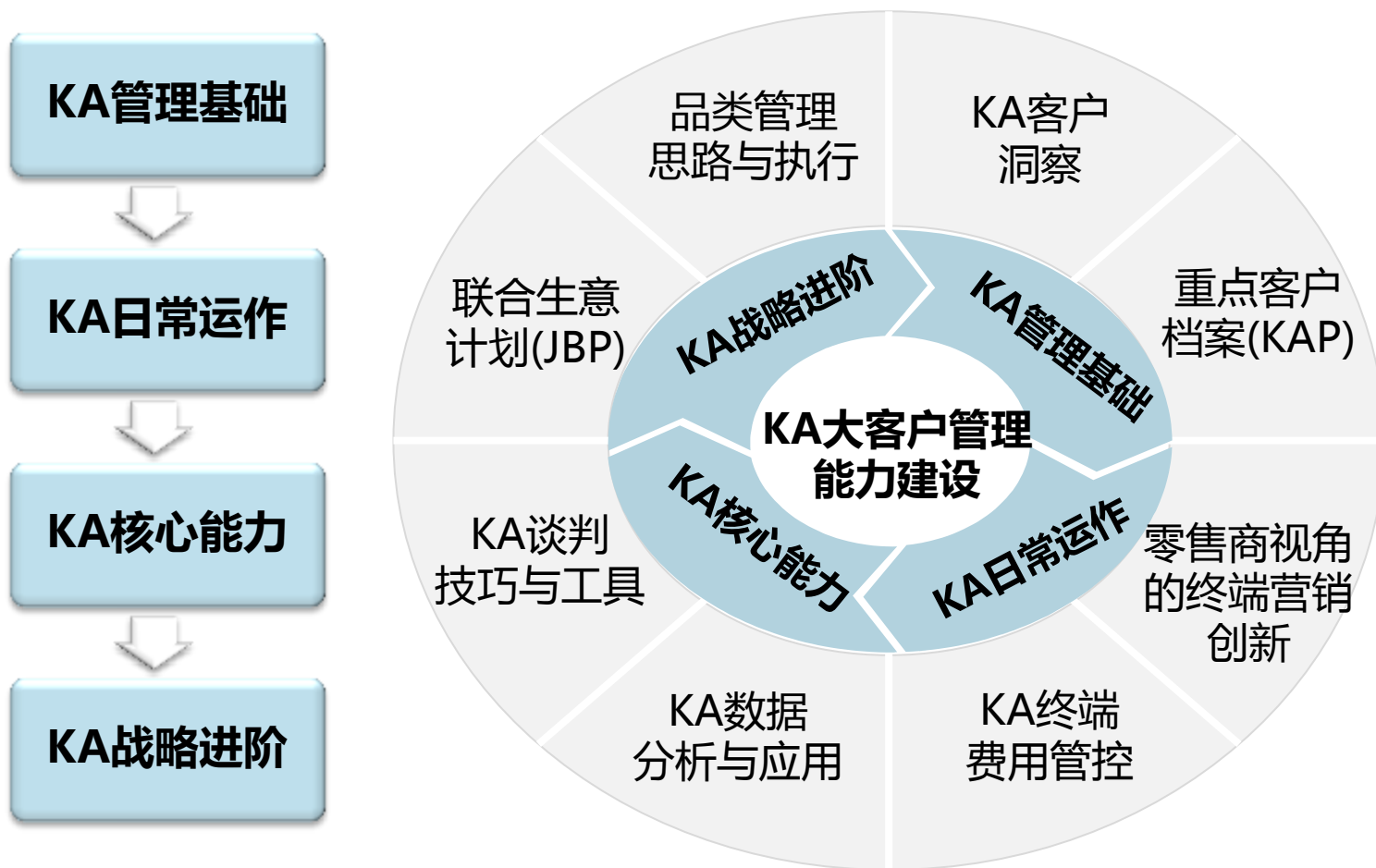


| | | | | |
|-------------|--|--|--|--|
| 课程逻辑 | 为什么需要O2O创新营销 | 基于购物者新需求的新零售O2O营销 | 基于零售商新需求的新零售O2O营销 | O2O创新营销/促销投入有效性 |
| | <ul style="list-style-type: none"> ■ 新零售现状与趋势 ■ 国外零售发展前沿 ■ 新零售的要素解析 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 消费升级显著 ■ 个性化/定制化趋势 ■ 场景化/碎片化需求 ■ 线上线下消费差异 ■ 提升购物体验，等 | <ul style="list-style-type: 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