



零售快消行业动态

2020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 – 2020年3月

国内快消热点

- 热点1 百事公司达成最终协议收购百草味 加码布局中国线上零食市场
- 热点2 白家食品获A轮1.1亿战略投资 由同创伟业领投
- 热点3 君乐宝总投资9.4亿元 液态奶工厂及万头牧场项目开工建设
- 热点4 私有化议案通过 福临门母公司中国粮油控股将从联交所退市
- 热点5 看准植物基 健合集团追加投资以色列Else Nutrition公司
- 热点6 农夫山泉推出首款挂耳咖啡

国内零售热点

- 热点1 良品铺子IPO “云敲钟” 当日市值逼近70亿
- 热点2 拼多多宣布推出线下团购工具 “快团团”
- 热点3 便利蜂将在天津建3万m²鲜食供应基地 可供应3000家门店
- 热点4 高鑫零售发布2019年业绩报告 总销售营收同比增长0.5%
- 热点5 宜家天猫旗舰店正式上线 将提供约3800种宜家产品
- 热点6 步步高发力社区拼团 小步优鲜3月9日正式上线
- 热点7 中信股份出售麦当劳22%股权 交易金额5.33亿美元
- 热点8 Tesco向华润子公司以25亿元出售中国合资公司20%股权

国际零售快消热点

- 热点1 专注男性市场 酸奶品牌Powerful Foods获500万美元投资
- 热点2 英国Tesco出售东南亚业务 泰国正大737亿元接盘
- 热点3 家乐福将从竞争对手万客隆手中收购30家巴西门店
- 热点4 亚马逊推出首个无人零售日杂店 规模为Amazon Go的五倍
- 热点5 美国药品零售商CVS Health将收购Schnucks药房
- 热点6 百事268亿元收购Rockstar 加码功能饮料



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
- 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

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



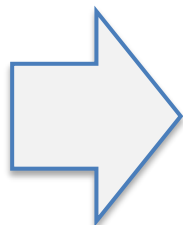


冶乐服务模块 —— 赢得快消行业世界500强客户的信赖与长期合作

《新零售环境下的O2O营销创新 – 思路与操作》

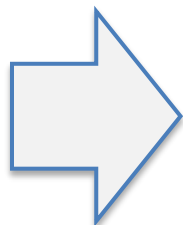
零售商O2O推进的 现状与趋势

- 国外零售商O2O发展前沿案例
- 国内零售商O2O推进现状与趋势
- 小结：O2O混搭 -对供应商意味着什么？



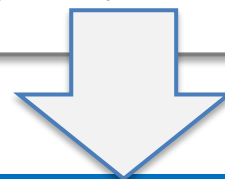
国内主要O2O平台 操作解析

- 国内主要O2O平台洞察 - 京东到家/多点/海鲜达/美团闪购/饿了么等
- O2O平台生意管控与操作要点 -人员对接/资源配置/商品组合/显现/促销等



基于购物者新需求的 O2O营销操作

- (案例解析与讨论)
- 全渠道的消费习惯
 - 场景式的购物体验
 - 社交化的消费倾向
 - 个性化的商品需求



品牌/供应商能力 提升要素

- 应对多元化零售业态
- 客户需求洞察及应对
- 分析数据提炼洞察
- 了解/应用新兴技术
- 跨界的创新与整合等



O2O营销闭环 – 思路与操作



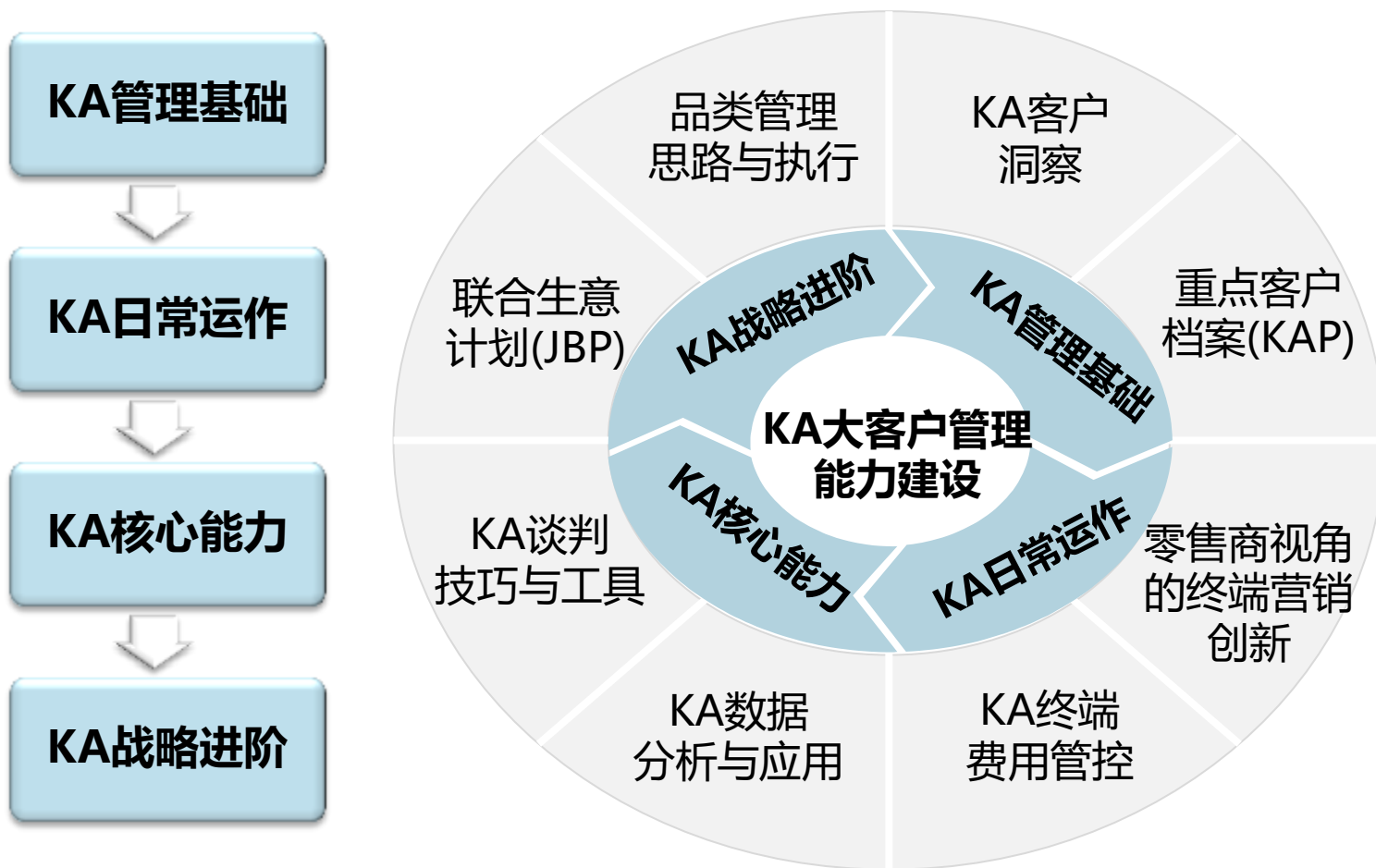
基于零售商新需求的 O2O营销操作

- (案例解析与讨论)
- 线上线下互引流
 - 提高购买转换率
 - 激励分享与传播
 - 提升购物篮价值
 - 求新求变的空间运用



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