

和尚跑了，庙有何用？PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_92\\_8C\\_E5\\_B0\\_9A\\_E8\\_B7\\_91\\_E4\\_c123\\_288224.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_92_8C_E5_B0_9A_E8_B7_91_E4_c123_288224.htm) 案例回放：,一、跑店一说何来？,二、跑店之灾谁之痛？,、如何读懂“和尚”经？ 案例回放： 例一：2004年下半年，“温州王府大酒店”老板突然失踪，永康多个商家一笔笔欠款一时无处结账。 例二：2005年12月，浙江临海煌朝大酒店的老板突然不见了，欠各类账款数百万元。 例三：2005年5月，广东省东莞章业万货在没有任何征兆的情况下猝然倒闭，创业三兄弟17口人全部神秘失踪。章业突然关门，害苦了大批供货商。事后政府部门统计，章业万货向供货商开出的空头支票达5000多万元，涉嫌套取资金总额达上亿元。等等，打开英特网的任何一家搜索网站输入“酒店商家突然失踪”等字样，你就会惊奇地发现：原来天底下玩失踪的商家还真不少，上述三例不过是沧海一粟！ 一、跑店一说何来？如上述案例所言，简言就是一夜之间终端（主要指商超和酒店）的老板不见了，基本上都是卷款而逃，一般表现就是人去楼空，稍好一点的能留下一点残物。从一个地区来说，可能跑店只是一个媒体中的新闻而已，而就整个社会市场区域来说，它则已成为一类较普遍存在的市场行为。跑店的根本原因在于商家的暴利短视的经营理念。而就其形成来说，一些商家之所以敢于跑店，不仅体现在社会相关法制及管理部门等多方面的监管不到位、处罚力度不够等，还有一个更主要的原因就是在所谓“终端为王”时期，竞争的激烈让终端占据了市场供应链中谈判桌上的完全主动。现在的酒店商超等终端成了各类消费品

尤其是酒业众星捧月的宠儿一般，应该说几乎成了有求必应。尤其是对于酒水饮料业来说，酒店成了坐收渔翁之利的大佬，而对于商超等终端店来说，因为销售的品类远多于酒店，所以其跑店的影响面更广。对于常见的酒店类的跑店来说，各种进店、促销管理等霸王费用也已成了酒店的重要利润来源，不仅来得快，而且远远高于酒店一般经营中饭菜的利润。在这种高利润的驱使下，于是一些思想不正的酒店经营者便产生了改名换姓、改头换面打一枪换一个地方的做法，不要说中国的区域那么大，就是在同一个城市中的东与西、南与北都有距离难以查找，因此，可以净赚各类酒水饮料等的进店费、买店费了，此外，还有就是其它类定期结账的原料以及拖欠员工的工资及各种物业水电等管理费用等各种费用都是跑店者所看中的。还有一些原因就是，由于经营管理或是由于地理位置等多方面原因，一些终端店家的生意不好，面对员工的工资、房租费、水电费、各供应商的货款等诸多等待支出的费用，为了最大化地减小自己的损失，没有采取一些正当的手法如何去改进经营管理，而是采取了“跑店”式的一刀切违法的做法，一走了之，销声匿迹。

## 二、跑店之灾谁之痛？

跑店必然会给厂家、经销商带来一定的损失，尤其是当各类进店费等费用的支出是经销商自己而不是厂家出的时候损失最大。因为，厂家的支持不可能包括所有的方面，在更多的情况下还是要经销商自己拓展本地区的市场。如果在厂家的支持范围之内，经销商的损失要相对要小很多，因为对于陈列用品、赠送品、进店费、促销费用等方面，厂家一般都要承担一部分或高至全部的。而对于厂家支持范围之外的终端，经销商的损失就要相对大得多，因为，经销

商对于终端的投入不仅仅在于货的投入，其它如进店费、买断费、促销管理费、广告费等各种费用的投入都将是带给经销商的损失部分。再进一步地延伸，就是跑店带给整个社会的商业诚信等级的下降之痛，必将导致随之而来为增加防范措施带来的系列运营成本的增加。跑店行为主要的负面影响就是打断了社会经营的诚信链。尽管跑店事件不是很普遍的事情，但是，跑店行为对于无论是厂家还是经销商来说都产生了不利的影响，最可怕的并不是一些货物及相应的款项资金，而是阻碍了厂商之间的信任度。为什么呢？因为，由于终端的跑店行为的发生，厂家或者是经销商都想从自身角度把自己的损失减小到最低程度，因此就会在以后的合作中增加更多的保护自己而制约对方的合作条款，这些都将会影响到厂商之间的长期合作。

### 三、如何读懂“和尚”经？

俗话说，跑得了和尚跑不了庙，意思则是你的根始终是跑不掉的；而现在跑店的店主一方面就是恰恰利用了众多商家及消费者的这一心理，通常其建庙之初的目的原本就没打算在这个庙里呆一辈子，所建的庙宇不过是一点点的“投资”的障眼法罢了。面对跑店，尽管业界大有防不胜防之感慨，但对于此类事件的对策莫过于最大化地减少自己的损失，更重要的在于如何读懂店主念的是什么样的“和尚经”。笔者以为在以下几方面可有助于经销商防止自身利益的“跑店”：一是经销商要认真建立终端的客户档案。最好能从工商、税务的角度对客户做到一定程度的“知根知底”，了解清楚终端经营者的真实背景，是真是假等。包括一些主要负责人的通信等联系方式。二是要经销商要严格规范自己的业务流程和回访制度。包括每天正常的白天和夜间巡视路线和人员的执行

到位与否，对于信任度不够高的店面还要有非正常的即不定期的夜间巡视。巡视不能只是走马观花一般一晃而过，要求对员工要有责任心及 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)