

卡特彼勒公司在中国市场分销渠道分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E5_8D_A1_E7_89_B9_E5_BD_BC_E5_c31_36869.htm

卡特彼勒公司总部在美国伊利诺斯州，主要从事挖掘机，推土机等工程机械生产。卡特彼勒是世界上最大的生产工程机械的公司。卡特彼勒之所以能够在竞争激烈的工程机械市场长期占有领导者的地位，原因是多方面的，但在对新兴市场激烈的争夺中，卡特彼勒市场营销战略发挥了重要的作用。卡特彼勒公司总部在美国伊利诺斯州，主要从事挖掘机，推土机等工程机械生产。卡特彼勒是世界上最大的生产工程机械的公司，美国本土有30家工厂，在全球设有29个分支公司，在2000年全球500强中排名第242位。

一、分销代理制结构

研究卡特彼勒公司的发展，分析家都会注意到与其相伴成长，遍及世界的分销代理商。“让代理成为伙伴”，这是卡特彼勒公司前总裁蒂姆·瓦格纳提出的。渠道被定义为“执行联系生产者和用户以完成营销任务的活动的组织机构网络”。分销是指商品通过渠道的实物流动，渠道则是为实现产品或服务附加效用的个人或企业组成的协调组织。渠道效用的主要形成有地点(在方便潜在顾客的位置上提供产品或服务)、时间(顾客一旦提出要求即可获取产品或服务)、形态(产品的分类、使用准备和保管)和信息(回答顾客询问、保证顾客能够了解产品的特征)。而这些效用正是卡特彼勒产品价值和竞争优势的基本来源。美国卡特彼勒公司现有11个全球配送中心(Distribution Centers)和122个分销商，在美国本土有12个区域配送中心和65个分销商。卡特彼勒公司在全球范围的销售

系统，统一采用分销代理制。(一)中国市场分销渠道结构。在中国市场的四个分销渠道成员是卡特彼勒公司在亚太地区长期的分销商，也都具有长期卡特彼勒产品销售经验，他们跟随卡特彼勒在中国市场投资建厂而进入中国。如图1：《卡特彼勒中国市场分销渠道结构图》所示：图1-卡特彼勒中国市场分销渠道结构图 卡特彼勒作出在中国投资建厂决策的同时，就开始筹备组织在中国市场的分销渠道。卡特彼勒认为在中国这样一个新兴的巨大潜在市场要建立一个优秀的分销机构需要制造商和独立分销商都必须作出庞大的投资，这些投资有资金和固定资产的形式，也有培训以及在用户服务方面当成的共识。他们通过考察、评估，决定不在中国市场选择本土分销商，而延用已有的分销商。卡特彼勒公司将其产品在中国市场的分销代理权向亚太地区、特别是中国周边市场已有分销商公开招标，并最终确定了三家在中国市场的区域分销商，见上图1：利星行机械有限公司、易初明通机械有限公司、信昌机器工程有限公司。其中利星行主要在华东区域、易初明通在华西、信昌则从事华南的区域分销工作，而华北的销售暂时由卡特彼勒(中国)直接销售。2000年，卡特彼勒最后确定澳大利亚的威斯特机械公司作为华北区域销售的分销商，卡特彼勒(中国)退出直销渠道。(二)分销代理制的职能分工。在卡特彼勒公司每次面临困难的时候，其分销系统都发挥了非常重要的作用，与卡特彼勒共渡难关。卡特彼勒的领导者认为他们之所以长期保持世界范围内的行业领先地位最大原因就在于他们的“分销系统，售后服务和顾客的亲密关系”。本文根据对卡特彼勒(中国)和其在中国市场的分销商(易初明通工程有限公司)的实地长期调查，设计“

卡特彼勒和易初明通渠道职能分工表”，见表2《CAT和分销商职能分工表》

渠道主要职能CAT分销商说明销售渠道目标制定主持参与CAT在分销商积极参与制定各自区域销售计划的前提下，主持制定整个中国市场销售目标库存管理主持参与CAT著名的配送中心协调仓储、存货和运输，使分销总成本保持尽可能低的水平实体分配参与主持CAT追求构成产品实体分配活动的系统分销成本最低,但单项分销活动仍由分销商独立执行信用提供参与主持分销商主要承担用户分期付款的信用风险，但CAT专门的财务部门也提供帮助促销设计参与主持分销商设计产品的促销活动，但CAT提供意见促销设计参与主持对于促销活动的执行，CAT提供必要帮助，具体操作由分销商完成维修服务参与主持在保值期内，CAT提供所有零配件、维修费用，具体维修业务由分销商完成售后服务参与主持分销商负责执行售后服务，同时通过《服务报告》等形式向CAT反馈用户意见

表2 CAT和分销商职能分工表

如同上表2，我们清楚地看到卡特彼勒与分销商的密切的协同合作关系。

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