

国美永乐修正厂商关系和则赢天下 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E5_9B_BD_E7_BE_8E_E6_B0_B8_E4_c31_37301.htm 中国商人有句老话：和气生财。万事讲“和”，“和”成了财气的重要基础。作为启动合并后中国最大商业旗舰，国美永乐深谙此道，不难想象，遍布全国家电卖场的巨大人气，家电产业的繁荣景象，这种“和”都给国美永乐带来巨大财气。更何况国美所信奉的企业精髓：商者无域、相融共生，无处不散发出“和”字在国美发展战略中的重要地位。近日，国美永乐在合并后首发全国性大型联合促销活动，即赢得上百家企业的大力支持，国美永乐认为，厂商之间是天然的合作伙伴，国美永乐启动合并有利于发展，对于国美来说，目前做的不仅仅是发展战略、市场策略以及与永乐的相互融合的问题，同时还要做的是逐步完善及修正厂商关系，整合厂商之间的有效资源，减少资源的浪费及流失，使双方都配合的天衣无缝，那我们的竞争层次、管理水平都上升了一大台阶。一句话，渠道与厂家就是要携手并进，和则赢天下。国美电器新闻发言人何阳青表示，国美永乐不会采取恶意压低进货价格，不会采取强制手段让厂家承担营销费用，任何营销方式均遵循三个原则：第一，国美永乐独立操作的营销活动，费用由国美永乐自行承担；第二，和厂家共同进行的营销，通过与厂家之间有效的资源整合，来制定营销方案；第三，明确厂家资源均衡性分配原则，即按市场份额比例进行分配；第四，不强拉厂家做广告，搞促销。对于和则赢天下的理解，国美永乐现在把它完善的推广到厂商关系的修正上，如同去年国美提出

和谐厂商关系，在和的基础上，共谋发展。国美永乐启动合并后也的确在这方面要下很大的工夫，如今取得了明显的进展。国美永乐公开表示，要逐步取消进场费，采取简单、透明的交易方式。另外，国美电器称，国美永乐将其最大的信息交流平台，逐步扩大厂家的开放范围，不仅局限于之前如海尔等战略型合作伙伴，要让更多的厂家共享这一最广泛、最为珍贵的市场信息成果，与厂家进行信息对接，厂家可以在第一时间了解到哪种型号的商品，在什么时间，拥有多少消费者，准确的了解消费者需求，以便于厂家在生产研发方面的准确性。似乎，自从国美永乐启动合并后，厂商关系也有了新的发展气象。比如上游厂家近百位老总已来函表示庆贺，共贺国美永乐旗舰启航，在资源上采取了一致的支持行动，为国美永乐提供了重大让利资源。而国美永乐也在近日正式表态，要大力支持核心技术厂家的生产研发，支持其资金回笼速度，加快商品流通速度等等，对于相关举措，国美电器表示，对于在市场上拥有核心技术的新品、差异化产品、性价比优、流通快的产品，加大现金采购力度，以先款后货的交易方式，支持上游厂家。对于市场竞争比较激烈，以及同质化产品，厂商之间会通过合同的形式确定双方交易方式，减少双方交易风险，加快商品流通速度，减少交易时间，提高交易质量。同时，国美永乐启动合并后，将整合双方物流配送平台，建立大物流基地和配送队伍，减少商品流通周转频次，提高后台效率，降低流通成本。对世界来说，讲和平，对中国来说，讲和平与发展。对产业来说，讲和谐与共荣。“和”的厂商关系，已经在国美永乐的 strategic 发展高度上，成为了一种商人的文化，注入了精髓。用德高望重的人

大老教授黄国雄的话讲，国美永乐启动合并，将提大提升供应链价值，积极的促进产业发展进程，也将逐步改善厂商关系。国美修正厂商关系，和则赢天下。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