两“东”携手TCL苏宁构筑产销联盟 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E4_B8_A4_E2_80_9C_E4_B8_9C_E2_c31_38198.htm 正在家电厂商大闹“自立门户”的当口，从不亲自造访家电企业总部的TCL集团董事长李东生却首次出现在了苏宁总部。9月19日上午，在苏宁电器董事长张近东的陪同下，李东生率20多位高管造访了苏宁位于南京新街口的旗舰店。此后双方进行了长达3个小时的会晤，对厂商合作创新模式进行了深入探讨，并就未来合作和黄金周联合促销签署了一系列战略合作协议。与会人士透露，双方在会晤时达成了多项共识。双方还签署了8项长期的战略合作协议，包括“长期不间断地共同扩大销售和实现双赢”的合作原则、定期业务总结和数据共享的沟通机制、品类管理和产品终端拓展等的项目推进、财务对接、苏宁SAP系统和TCL信息系统的对接，B2B对接等供应链整合项目、品牌推广等内容。据了解，李东生20日将以中国视像协会会长的身在北京召集国内13家彩电厂商高层召开行业会议，发布一系列彩电行业性倡议。此次李东生对苏宁电器的先期访问，被看作是对重要家电连锁合作伙伴的提前磋商和寻求执行阶段的战略支持。目前，家电零售商和供应商的尴尬关系早已是公开的秘密，国美宣布收购永乐之后形成了一定垄断，对上游的挤压更甚于前。因此，美的、格兰仕等纷纷效法格力空调自建营销渠道，海尔则宣布与百安居携手，开辟新“战场”。但家电专家对此并不看好。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