

苏宁和供应商十一将“爱情”进行到底 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__E8_8B_8F_E5_AE_81_E5_92_8C_E4_c31_38534.htm 强强联合铸造钢铁长城 “十一”推出华强北旗舰店 苏宁+供应商：将“爱情”进行到底 苏宁电器发展于厂商博弈最为复杂的时期。在当时家电大牌呼风唤雨、国有商贸企业联手竞争的环境中，苏宁在供应商的鼎力支持下杀出重围，经过十六年甘苦与共的“爱情长跑”，如今成长为中国家电连锁经营的领导企业，鼎承“整合社会资源，合作共赢、满足顾客需要、至真至诚”的经营理念，与厂商结成了“合作共赢关系”的“婚姻联盟”。从此，苏宁连锁发展一路高歌猛进。铸供应链钢铁长城，与海尔开启“协同整合”时代 苏宁的发展壮大就是一部不断加强厂商合作、整合资源、开创现代供应链的厂商竞合关系的历史。十多年来，苏宁坚持与国内外供应商探讨供应链整合，通过双方的不懈努力，在不同时期苏宁都与供应商共建了全新的供应链模式，被众多业界同行效仿。2004年11月，苏宁海尔在南京成立经营推进公司，苏宁海尔经营推进公司的创新合作，在中国家电史上留下了浓重的一笔，一场涵盖了信息、产品、渠道、服务等核心内容在内的行业革命全面启动。国务院发展研究中心专家陆刃波认为，苏宁与海尔的合作，从机制上探索了中国家电产业上下游企业整合的新模式。苏宁在3C产品上有两种业务模式：直供与非直供。在最初的时候全部跟代理商、分销商合作，走的是非直供的业务模式。苏宁与海尔将完全实现商品库存、定制包销、产品销售等方面对接管理，从而实现货源、资金、客户信息的全面共

享。苏宁所售海尔产品的售后服务、零配件供应等方面也将更加快捷便利。这对于提高行业壁垒无疑有着重大的意义。家电巨头新品专供苏宁，“十一”投放鹏城市场 据悉此次“十一”国庆黄金周，苏宁与海尔联合推出“双倍积分惠百城，千万豪礼宴天下”全国性促销活动。此次促销活动，覆盖苏宁门店全部的海尔品牌家电。双方从战略的高度均全力以赴筹备和实施本次活动，通过密切配合，确保高度执行力，双方均拿出实质性、排他性投入。“成套家电购买”套餐以及超库龄产品“十一”真情回报鹏城消费者活动。今年“世界杯”期间，苏宁与西门子合作，在深圳地区各个零售门店开展“情系德国，心随球动”竞猜优惠活动。西门子、博世家电产品的优惠活动与“世界杯”上德国队的战绩及消费者对德国队战绩的竞猜息息相关，消费者得到了较大幅度的实惠。苏宁华强北店开业在即，西门子专门为苏宁华强北店提供了全国首发上市的众多新款洗衣机型号，如：WM6185和WM6128XS洗衣机，全新触摸屏和按键，大液晶显示，可嵌入式设计……众多新品囤积苏宁华强北店，届时，将成为卖场一大亮点。同时，深圳苏宁在前期还与TCL、康佳、三星、LG、创维等众多家电巨头签订了“十一”联合促销战略协议，将汇集各方资源，从货源、人力、物力等方面，全面支持苏宁华强北店“十一”开业，同时在苏宁华强北店开业期间，都将同步推出震撼性的让利优惠活动。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