

大型折扣超市的MBA案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/449/2021_2022__E5_A4_A7_E5_9E_8B_E6_8A_98_E6_c92_449371.htm Le succès du maxidiscompte oblige distributeurs et industriels à revoir leur modèle économique 大型折扣超市的成功使分销者和生产者必须重审他们的经营模式 Pour la première fois, le maxidiscompte alimentaire a perdu des parts de marché en France au premier semestre (Le Monde du 15 septembre). Même tendance dans le textile et le bazar. Eurodif, en grande difficulté, veut céder certains de ses magasins à l'espagnol Zara, Parti Prix (groupe Vivarte) a du mal à décoller, VetAffaires a vu son chiffre d'affaires chuter de 21% en 2005 et la rentabilité de Gifi a plongé de 37%. 头一遭，法国食品大卖场在上一季度中丧失了一部分市场分额。纺织品和百货商店也出现了这样的趋势。举步为艰的“Eurodif”想要出让一些门店给西班牙的品牌“Zara”，Parti Prix也面临着发展难题，VetAffaires 2005年营业额下降了21%，Gifi的利润下降了37% "Ces enseignes ont surtout souffert de la déflation qui a touché le secteur textile en 2005. Les volumes de vente n'ont pas augmenté suffisamment vite pour compenser la baisse de prix et couvrir ainsi les frais fixes", explique Jean-Daniel Pick, du cabinet OC&C Strategy. En trois ans, la part de marché du discompte dans les produits de grande consommation a progressé de 3,8 points. 事实上，这些经典的案例应该被好好利用起来，看看折扣店如何推广廉价的产品以及分销品牌产品 s'approprier quelque chose usurp something. 如果将法国所有部门整合，从

销量上看，折扣店的销量分布为：修理工具占了20%，纺织品占了25%，食品占了35%。3年来，在大宗消费商品的市场上，折扣店增长了3.8点。"Le terrain de jeu des grandes marques ne cesse de se rétrécir, constate M. Pick, elles ne peuvent plus se permettre de délaissier le coeur du marché au discompte." Leau en bouteille Cristaline illustre bien la faiblesse des coccedil.ais en volume.大牌们（商店）呼风唤雨的舞台在缩小，M.Pick注意到，她们不能再低估由折扣店所带来的市场。瓶装水产品牌Cristaline极好的印证了品牌产品也能在折扣店获得良好业绩。他的制造商--Castel集团遵循了控制运输成本是至关重要的原则，选择了最可能接近销售市场的地区，创建了来自17个水源地的饮用水品牌。这样的经营模式使该集团能以最低的价格出售产品，为品牌的推广扫清障碍。该品牌现在法国成为行业领军人物。De la même faiblesse triser ses coamp. Gamble (P amp. G a d é cid é de stopper ses investissements publicitaires sur cette marque et a réduit de faibles ts de production. Parallèlement le prix de Gama a été baissé de 23 %, afin de positionner la marque au niveau des marques de distributeur. Résultat : en un an Gama a regagné 1,4 point de part de marché.宝洁公司最近收购了高露洁公司，通过Gama品牌成功重占折扣店市场。宝洁停止了对这个品牌的广告投资，巨大缩减了生产成本。与此同时，Gama的价格也下降了23%，将此品牌重新定位，适合分销。结果，Gama在市场上重新赢回了1.4个百分点。Autre solution pour les marques : pactiser avec l'ennemi", cest-à-dire fabriquer pour les discompteurs sous une marque d enseigne. "Pour beaucoup d'industriels, la question est taboue, mais elle vaut le coup d'être

examiné e car les fabricants du hard discount parviennent à être aussi rentables que les leaders mondiaux des produits de grande consommation. Si leurs marges sont plus faibles, en revanche leurs capitaux engagés sont mieux utilisés", souligne M. Pick. 另一品牌之道是:"和对手合作",也就是说生产另一品牌下属折扣商品." 对许多厂商来说,这个问题是很忌讳被谈论到的.但值得考虑,因为廉价超市的供应商也可以向那些生产大宗消费商品的跨国领导企业那样赢利.如果他们的利润空间越小,他们的投入资本能被更好的运用。 Nestlé et Danone commencent timidement à devenir sous-traitants de produits de marque de distributeur. "Le discount continue à se développer à vive allure, fabricants et distributeurs doivent impérativement remettre à plat leur modèle économique", estime M. Pick. Mais l'ancrage du discompte dans le paysage risque de se traduire par une multiplication des restructurations afin d'adapter les coûts de production aux exigences de ce marché de toujours moins cher. N和D已经成为品牌产品的生产承包商."折扣店会继续快速发展.制造商和销售商必须调整他们的经营模式."但立足于地理位置的折扣店可能会多次重组,从而适应市场要求的生产成本--总是更便宜.

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