

物流案例分析：汇源销售渠道瘦身可能为可乐并购铺路物流
师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/620/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_620165.htm 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问

：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线
考试中心 可口可乐收购汇源果汁还未得到商务部的正式批复，
但昨日有汇源员工爆料称，汇源果汁正在进行大规模人员整合，“
根据公司的计划，11月份新一轮调整后，销售系统员工将由目前的
2600人缩减至600~700人。”知情人士指出，汇源果汁精简销售
队伍一方面是由于渠道建设调整的需要，另一方面则是为了给可口可
乐并购铺路。销售队伍人员整合27日，汇源果汁某大区销售代表朱
宁(化名)对《每日经济新闻》爆料称，“汇源果汁正在进行人员整合，
把销售人员调到工厂去。”据朱宁介绍，现在汇源销售系统还有2600
余名员工，“根据公司的计划，11月份新一轮调整后，销售系统将
只留600~700人。”朱宁的这一说法得到了另一大区区域经理黄利
(化名)的证实。据在汇源果汁工作三年的黄利介绍，汇源果汁销售
人员最高峰时达近6000人，这也意味着此轮调整后，汇源果汁仅保
留约1/10的销售队伍。“10个月底，我所在销售大区的20多名销售
人员陆续接到大区通知，要求10月31前到工厂报到，否则视为自动
离职。”朱宁解释道，“要么去工厂，要么离职，但凡不到、又不填
写离职表的员工，从11月1日一律不再计算考勤。”在给记者的这份
通知书扫描版中，有汇源集团副总裁朱新德、大区总经理和人力资
源总监、工厂厂长的签名。“目前各大区销售人员也从以

往的150~180人，降到了现在的30~40人。”据朱宁介绍，11月份又有一批销售人员被降薪，这样导致更多人选择离开。

“原来有27个大区，现在具体也不清楚全国设多少大区了。”黄利说。夏季已开始“瘦身”据汇源果汁内部员工透露，今年人员调整已不是第一次，在公布可口可乐收购消息前夕，该公司就抽调生产系统及销售系统的人员到异地进行铺货。

“由于补助低，且为异地铺市，销售也十分艰难，很多员工纷纷辞职。”汇源果汁公布的半年报显示，公司在上半年进行了大规模的减员，精简人数约为2600人。汇源半年报显示，虽然上半年纯利3.67亿元，但若不计算2.5亿元来自可换股债券股权公允价值变动收入以及所得税大幅下调42.5%，其核心盈利实际上倒退了19.1%。“这是汇源上半年大幅减员的原因。”分析人士指出。对于汇源“瘦身”和渠道改革问题，汇源集团新闻发言人曲冰昨日在给记者的书面回复中表示，“未有此事，请查明信息来源，感谢您的关注！”

或为投身可口可乐铺路知情人士指出，汇源果汁精简销售队伍一方面是由于渠道建设调整的需要，另一方面则是可口可乐方面的要求，“收购之后，两班人马一起工作就会发生文化、思维上的差异，而且人员也过多，现在大幅度精简就是为以后做准备。”一位长期从事品牌销售队伍管理研究的专家指出，汇源的业绩下滑或许跟长期销售渠道建设失衡大有关系。

据了解，从2002年开始，汇源的销售组织结构一直在“改革重组”，从营销总部制到事业制，再到大区制，到销售子公司制，最后到销售子公司专营制，销售子公司法人制，销售渠道从经销制到专卖店。上述专家强调，“强大的品牌，如果没有强大的销售量作为支撑，就是纸老虎。而强大的销售

量必须以强大的销售队伍为基础。” 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