



零售快消行业动态

2023年3月

冶乐咨询简介

冶乐咨询成立于2005年。核心成员来自于沃尔玛、家乐福、雀巢等500强企业，有着多年丰富的实战经验。冶乐专注于KA重点零售客户管理方面的咨询与培训，致力于成为促进零供双方沟通协作的桥梁。

冶乐KA月报

快消品行业和零售行业是每天都在变化的行业，KA从业人士如何随时保持对行业动态的把握是一件很有挑战性的事情。

为帮助KA从业人士更好地掌握行业动态，我们每天浏览大量国内外相关快消/零售行业信息，选择最相关的新闻编辑整理成《零售快消行业动态》与您分享。

如果您希望持续收到《零售快消行业动态》，请发送邮件至oc@elabridge.com并将我们的邮箱添加到“安全发件人名单”。

免责声明

《零售快消行业动态》所有资讯均来源于互联网，冶乐仅为转载方。冶乐保证竭力提供准确可靠的资料，但无法承诺所有资料绝对准确无误。《零售快消行业动态》所刊载的各类形式（包括但不限于文字、图片、图表）仅供参考使用，并不代表冶乐的立场。



零售快消行业动态 – 2023年3月

国内快消热点

- 热点1 华彬集团70%控股新一佳超市
- 热点2 燕京啤酒拟转让山东两子公司控股权
- 热点3 雅士利国际完成多美滋中国出售案
- 热点4 统一集团去年收入创新高 净利润下降超一成

国内零售热点

- 热点1 家乐福中国引入国资
- 热点2 Costco今年在华将新开四家门店
- 热点3 永和大王全面启动“社区”型门店
- 热点4 MUJI全国首家农场概念店落户前滩太古里
- 热点5 blt精品超市湖南首店落子长沙
- 热点6 达美乐中国重启香港IPO 将继续扩张门店网络

国际零售快消热点

- 热点1 拼多多跨境平台Temu计划于3月进入英国市场
- 热点2 亚马逊将正式进军NFT领域
- 热点3 Instagram宣布放弃直播购物
- 热点4 2023全球百大零售商排行榜发布



请扫码关注冶乐公众号，每月《零售快消行业动态》完整版将会持续更新在公众号中的“行业洞察”板块。



冶乐首席顾问：吴公鼎老师 (KT Wu)

- 美国宾州大学沃顿商学院 MBA
- 香港大学中国商业学院客座讲师

20余年市场营销及零售管理经验 – 供应链上下游视角

- 沃尔玛中国总部/采购部，供应商管理
- 雀巢中国总部/品牌管理，渠道营销，等

快消零售实际培训辅导经验（渠道管理/零售管理）

- 食品品牌：百事、益海嘉里、费列罗、通用磨坊、福临门、伊利等
- 非食品品牌：联合利华、欧莱雅、孩之宝、金佰利、维达、高露洁等
- 零售商：京东五星电器、腾讯智慧零售、华润苏果、德克士等

咨询项目经验

- 某世界500强食品公司Go-To-Market策略咨询项目
- 某国内领先乳制品企业KA运作操作手册咨询项目
- 某国际调味品公司KA盈利性提升项目
- 某高端果汁线上线下零售渠道设计与规划咨询，等





冶乐客户 (部分)





冶乐服务清单（部分）

	培训课程	建议课时
新零售环境下的 KA客户管理系列课程	《新零售环境下的O2O营销创新》	2天
	《新零售环境下的客户投入效能管理》	2天
	《新零售环境下的便利店连锁客户管理》	2天
	《KA客户洞察与重点客户档案》	1-2天
	《零售商视角的终端营销创新》	1天
	《KA数据分析与运用》	2天
	《KA谈判技巧与工具》	2天
	《联合生意计划(JBP)》	2天
	《品类管理思路与实操》	2天
经销商管理课程	《区域市场拓展与经销商管理》	1-2天
	《经销商联合生意计划》	1-2天
	《未来式：经销商核心能力搭建-1+ N混搭》	0.5天
餐饮渠道课程	《新零售环境下的餐饮连锁发展趋势》	0.5天
	《餐饮渠道客户管理》	2天
	《餐饮渠道拓展与客户开发》	2天

注：冶乐可根据客户实际需求，可做定制化的课题组合、案例调研与落地工具设计



冶乐服务清单（部分）

咨询辅导	项目目标
“KA客户操作手册” 咨询辅导项目	重点整理归纳零售终端门店/区域的操作流程及应对要点，提升一线人员客户服务水平
“JBP计划与谈判辅导” 咨询辅导项目	基于对客户与市场的洞察，结合公司目标，提出有逻辑的联合生意计划策略与行动
“内部/区域最佳实践案例开发推广” 项目	将内部优秀案例从数据/逻辑/复制性加以梳理，让实战的好案例能最大程度的复制推广
“经销商最佳实践案例开发推广” 项目	将经销商优秀案例从数据/逻辑/复制性加以梳理，让实战的好案例能最大程度的复制推广
“课程内化与培训内训师” 项目	将提升队伍专业度的能力内化，协助优秀内部讲师有效的组织课件及增进授课技巧
“费用投入效能与利润改善” 咨询项目	将对零售终端的投入有系统的量化/分析/对比，促进投资回报与利润
注：冶乐可根据客户策略需要、生意现况与目标等实际需求，客制专业辅导与咨询项目	



《新零售环境下的O2O营销创新 – 思路与操作》

1. 新零售环境下的购物者洞察

- 急忙宅懒 推动O2O发展
- 场景式的购物体验
- 全渠道的消费习惯
- 社交化的消费倾向
- 数字化驱动的个性化

2. 主要O2O模式及客户洞察

- 平台模式 – 京东到家/淘鲜达/多点/饿了么/美团闪购等)
- 线上线下模式 – 盒马鲜生/7Fresh
- 零售商自营模式-大润发优鲜/永辉生活/沃尔玛等

3. O2O生意操作要点 – 案例与讨论

- 产品组合与分销
- O2O平台显现优化
- O2O营销创新思路
- 内外部高效协作
- O2O生意回顾与管理工具

4. 品牌提振生意的着力点 – O2O营销闭环操作与案例



可根据客户需求，做客制化的案例调研分享与落地工具设计

如需更多信息，请电话 (8610-65662700) 或邮件(greece@elabridge.com) 与我们联系



课程内容举例：品牌O2O操作着力点 - O2O营销创新闭环



【所有操作点均有实际案例供参考学习】

■ 引流 - 线上线下共享流量

- 明确拉新方向
- 优化搜索关键词
- 抓住热点/网红
- 吸引精准流量

■ 转化 - 提升成交转化

- 优化商品详情
- 优化O2O平台导航
- 构筑用户信任
- 跨界营销合作

■ 客单 - 提高购物篮金额

- 创造场景，促成关联成交
- 满足不同客单价水平
- 更灵活的购买方式-随买跨店取

■ 复购 - 增加粘性/忠诚度

- 不同时间段使用的优惠券 - 多次复购
- 日常消耗品的“订购省” - 长期复购
- 分析复购行为，明确对营销设计/执行的意义

■ 裂变 - 激励分享与传播

- 裂变的几种形式 - 案例讨论
- 以店建群已成为趋势 - 我们的支持?
- 社群营销操作要素与案例

如需更多信息，请电话 (8610-65662700) 或邮件 (greece@elabridge.com) 与我们联系



冶乐课程：KA大客户管理 系列课程



注：每个模块可独立成课，也可根据客户实际需求进行客制化组合

如需更多信息，请电话 (8610-65662700) 或邮件(greece@elabridge.com) 与我们联系



面对零供双方的丰富项目经验（举例）





面对零供双方的丰富项目经验（举例）





联系我们

ELA Bridge Associates
北京冶乐咨询有限公司
Your Bridge to New Retail Insight

Greece Gao

Email: greece@elabridge.com

Mobile: (86)15210959542(可加微信)

Tel: (8610)65662700

Website: www.elabridge.com