

图书基本信息

书名：<<零售企业员工培训//现代零售丛书>>

13位ISBN编号：9787806777527

10位ISBN编号：7806777520

出版时间：2004-8

出版时间：广东经济出版社

作者：主编王先庆

页数：359

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

内容概要

零售业是一个最能体现国家繁荣与衰退的行业，是一个国家全部经济活动的缩影。伴随20多年的经济快速成长，中国零售业正以每年7%的速度扩张，成为全球零售市场膨胀最快的国家。

目前，中国零售业正超越制造业、金融业而成为国外投资者进入中国市场最热门、最活跃的行业。自1992年跨国零售“列强”踏入中国开始，全球50家最大的零售企业中已有40多家在中国抢滩登陆。外资与本土零售企业的竞争、冲突和融合正改变着整个中国经济的运行格局。

零售业是一个高价值的行业。

在从制造、分销、零售到顾客的供应链中，零售处在供应链的下游，是最靠近顾客的地方，零售环节最重要，也最具有价值。

因为，我们的时代是一个供过于求的时代，顾客是一种特殊的稀缺资源，任何产品要转换为价值必须要有顾客购买才能实现。

谁能控制了终端顾客，谁就能控制产品的整个价值链。

作者简介

巫开立，男，1944年生，广东英德人。

1970年毕业于上海水产学院。

曾任广东省南方工业发展公司经理、广东省经济委员会企业处处长、广东省经济贸易委员会副主任，现为广东省经济贸易委员会党组成员、巡视员，兼任广东省酒类专卖局局长、广东省商业联合会会长等职，受聘为暨南大学、广东商学院等客座教授。

徐印州，男，1946年生，河南开封人。

1969年毕业于北京大学。

现任广东商学院副校长、教授。

兼任广东省商业经济学会会长、广东省商业联合会副会长等职。

享受国务院专家特殊津贴。

主要著作有《新编市场营销学》、《特许连锁经营》等；代表论文有《新型业态的发展对中国商业格局的影响》等。

王先庆，男，1964年生，湖南石门人，副教授。

长期致力于市场、资本和产业的协调发展与成长战略研究。

1995年调广东商学院金融系，现任市场战略研究中心主任。

兼任广东省商业经济学会秘书长、广东省商业联合会研究部部长等职。

主持和参与了30余个省市政府和企业的决策咨询项目。

主要著作有《市场进入战略》、《产业扩张》、《中国上市公司板块分析》等，共有著作20余部，发表论文100余篇。

书籍目录

前言第一章 采购组织与采购机制第一节 采购的功能及流程第二节 采购组织的建立第三节 采购的基本机制第四节 采购职责划分第二章 收集顾客需求信息第一节 顾客需求信息的来源第二节 顾客需求信息收集的方法及工具第三节 顾客需求信息的运用第三章 制定商品计划第一节 商品品种计划与定位第二节 商品品种组合计划第三节 商品采购时机的决定第四章 确定货源第一节 主要货源介绍第二节 供应商的选择第三节 供应商的开发第四节 供应商的管理第五章 评估商品第一节 检查评估第二节 抽查评估第三节 主要商品的评估第六章 谈判购买第一节 谈判购买的主要内容第二节 价格谈判第三节 合同谈判第四节 谈判的方法技巧第七章 决定购买第一节 购买决策的授权第二节 购买形式的选择第三节 购买窗体的处理第四节 电子自动订货系统第五节 主要商品购买作业第八章 处置商品第一节 商品的验收点数第二节 商品的配送第三节 商品的标价陈列第四节 商品的退换第九章 再订购第十章 定期再评估第十一章 零售采购策略第十二章 零售采购新趋势附录参考文献

章节摘录

3. 准时采购的特点 准时化采购和传统的采购方式有许多不同之处, 其主要表现在如下几个方面。

(1) 采用较少的供应商, 甚至单源供应。

传统的采购模式一般是多头采购, 供应商的数目相对较多。

从理论上讲, 采用单供应源比多供应源好, 一方面, 管理供应商比较方便, 也有利于降低采购成本; 另一方面, 有利于供需之间建立长期稳定的合作关系, 质量上比较有保证。

但是, 采用单一的供应源也有风险, 比如供应商可能因意外原因中断交货, 以及供应商缺乏竞争意识等。

在实际工作中, 许多企业也不是很愿意成为单一供应商的。

原因很简单, 一方面供应商是具有独立性较强的商业竞争者, 不愿意把自己的成本资料披露给用户; 另一个原因是供应商不愿意成为用户的一个产品库存点。

实施准时化采购, 需要减少库存, 但库存成本原先是在零售企业一边, 现在转移到了供应商。

因此零售企业必须意识到供应商的这种忧虑。

(2) 对供应商的选择标准不同。

在传统的采购模式中, 供应商是通过价格竞争而选择的, 供应商与零售企业的关系是短期的合作关系, 当发现供应商不合适时, 可以通过市场竞标的方式重新选择供应商。

但在准时化采购模式中, 由于供应商和零售企业是长期的合作关系, 供应商的合作能力将影响企业的长期经济利益, 因此对供应商的要求就比较高。

在选择供应商时, 需要对供应商进行综合的评估, 在评价供应商时价格不是主要的因素, 质量是最重要的标准, 这种质量不单指产品的质量, 还包括工作质量、交货质量、技术质量等多方面内容。

同时还要考虑配合度、运输条件和距离等。

(3) 对交货准时性的要求不同。

准时采购的一个重要特点是要求交货准时。

交货准时取决于供应商的生产与运输条件。

作为供应商来说, 要使交货准时, 可从以下几个方面着手: 一是不断改进企业的生产条件, 提高生产的可靠性和稳定性, 减少延迟交货或误点现象。

供应商应该采用准时化的生产管理方式, 以提高生产过程的准时性。

另一方面, 为了提高交货准时性, 运输问题不可忽视。

在物流管理中, 运输问题是一个很重要的问题, 它决定准时交货的可能性。

特别是全球的供应链系统, 运输过程长, 而且可能要先后经过不同的运输工具, 需要中转运输等, 因此要进行有效的运输计划与管理, 使运输过程准确无误, 做到既不晚到货也不早到货。

(4) 对信息交流的需求不同。

准时化采购要求供应与需求双方信息高度共享, 保证供应与需求信息的准确性和实时性。

由于双方的战略合作关系, 企业在生产计划、库存、质量等各方面的信息都可以及时进行交流, 以便出现问题时能够及时处理。

(5) 制定采购批量的策略不同。

小批量采购是准时化采购的一个基本特征。

准时化采购和传统采购模式的一个主要不同之处在于, 准时化生产需要减少生产批量, 直至实现“一个流生产”, 因此采购的物资也应采用小批量办法。

当然, 小批量采购自然增加运输次数和成本, 对供应商来说, 这是很为难的事情, 特别是供应商在国外等远距离的情形下, 实施准时化采购的难度就更大。

解决的办法可以通过混合运输、代理运输等方式, 或尽量使供应商靠近用户等。

.....

媒体关注与评论

关键是注意顾客的需求，假如我们的顾客不失望的话，我们的股东们也不会。

——沃尔玛公司总裁兼首席执行官 李·斯科特 连锁零售企业只有创造出有效的盈利管理模式，有个性，才具有生命力。

——上海联华超市控股公司董事长 王宗南 中国零售业到了最危险的时候，产业整合才是中国零售业惟一的出路和希望。

——长江商学院首席经济学家 朗咸平 我们在零售领域的业绩取决于我们对市场的理解，并在快速变化的市场中做出有效地预测。

——家乐福集团南中国区采购总监 菲利普齐亚 中国目前正处于零售业发展机遇最好的时期。

——深圳新一佳总裁 李彬兰 只要把握住零售终端，上游（厂家、货源）这块就可以由我们控制，因为我能卖呀！

——国美电器总经理 张志铭

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>