

掌控通路 决胜终端

中国企业深度分销管理高峰论坛

UFIDA 用友软件

“我们可以采用深度分销模式吗？”

分销与零售产品经理
洪山河

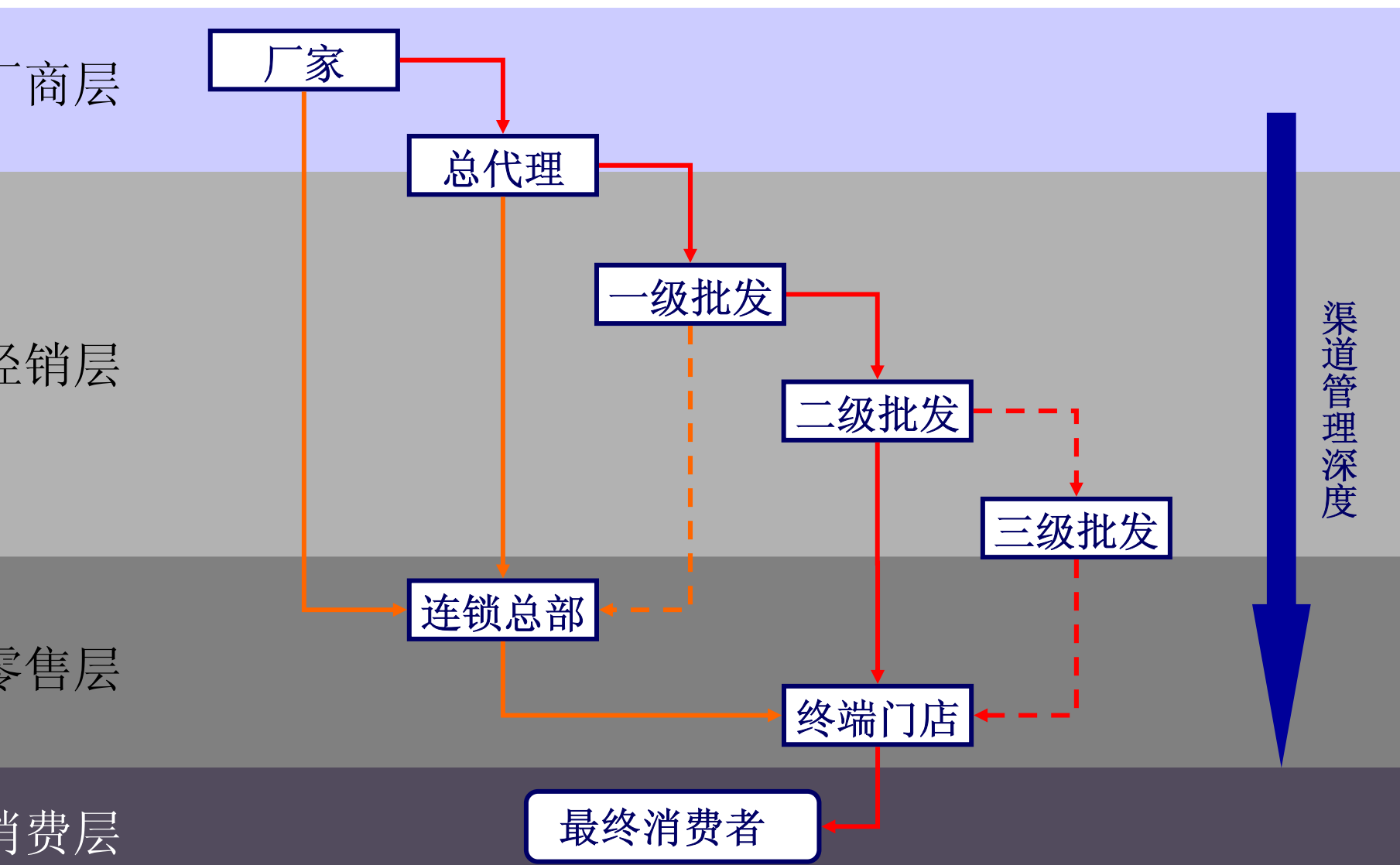
2006 UFIDA SOFTWARE Corporation



- 什么是深度分销管理？
- 深度分销管理最主要的问题
- 深度分销管理对信息系统要求

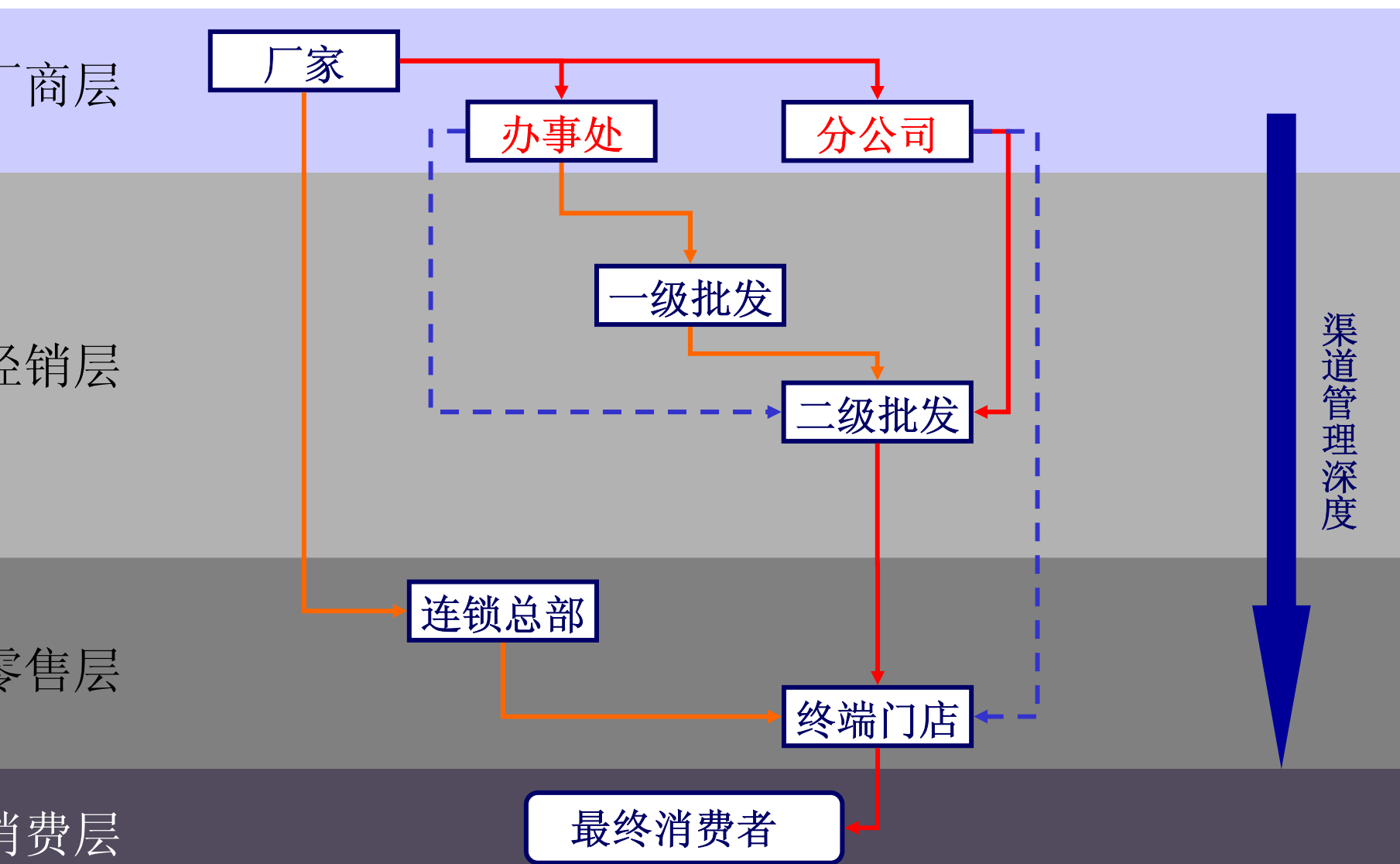
传统分销管理

ERP 普及
成功在中国



深度分销管理

ERP 普及
成功在中国



深度分销（又名：渠道深耕、通路扁平化）：

厂商或总代理为了迅速扩大经营规模，增强竞争优势，提升销售渠道的执行力，将营销管理范围扩展到经销层底部，甚至零售层的销售模式。

- 新品牌：开拓新市场
- 新产品：更快提升销量
- 老产品：巩固市场地位
- 促进渠道“健康度”，提升渠道“忠诚度”
- 掌握渠道库存，防止“牛鞭效应”
- 更为准确地评估促销策略的实际效果

- 什么是深度分销管理？
- **深度分销管理最主要的问题**
- 深度分销管理对信息系统要求

案例：XX小家电企业的深度分销改革

ERP 普及
成功在中国

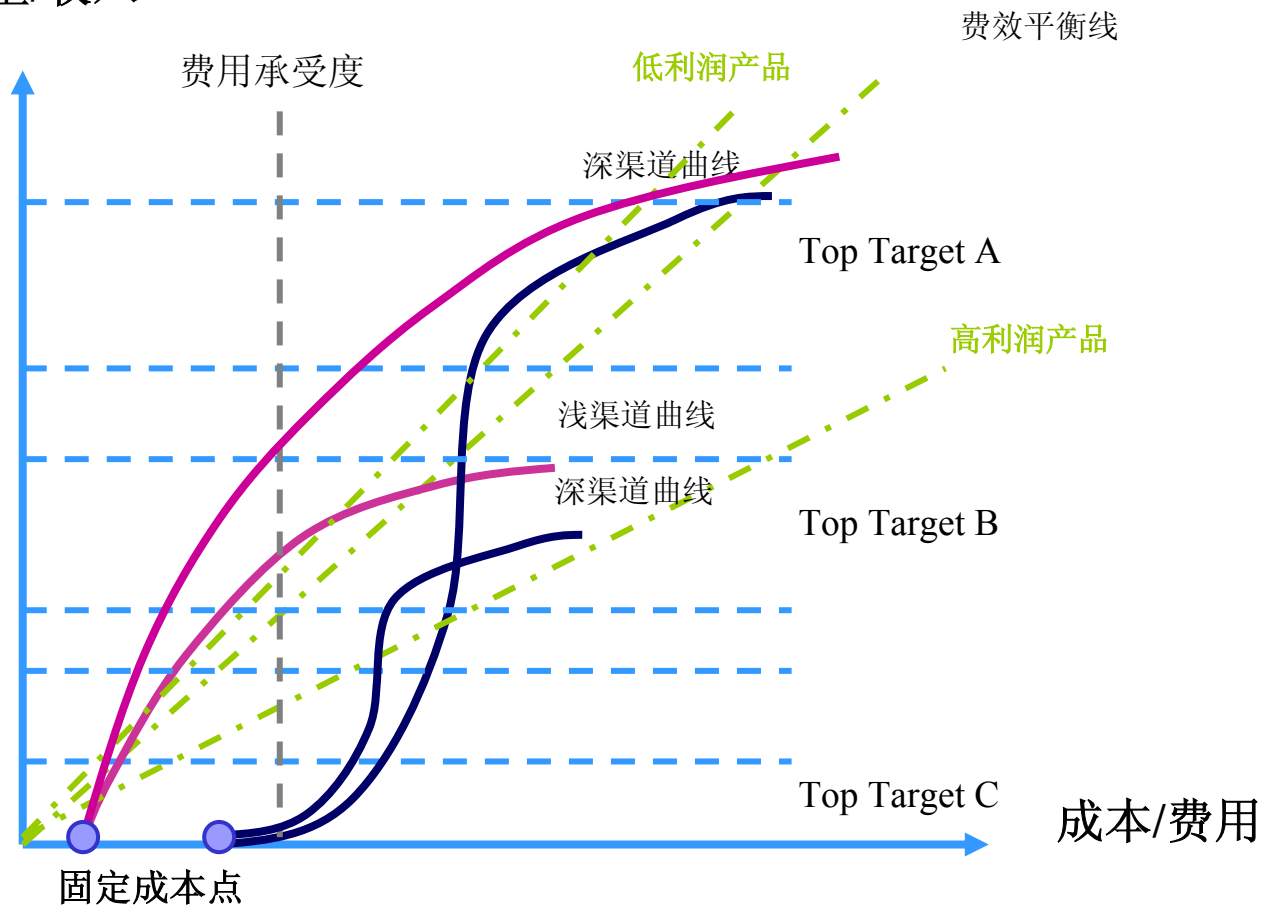
小胡是一家小家电企业的销售经理，近年来，受行业深度分销大潮的影响，他在所负责的片区实施了深度分销计划：在辖区的3个地级市场同时展开了深度分销，并在企业的大力支持下，按照人才本地化的战略，在各自市场招聘了30余人的促销、导购员队伍，开始对市场进行渠道精耕，并不断弱化总代理的职能，重点扶持下游分销商和零售商，可半年过去了，看看总部传送的销售报表，除了销量增长了11%，铺货率有了较大的提高外，其他指标却没有明显增长，特别是利润指标，同期相比还下滑了30%，销售费用指标更是高的离谱，导致企业在该区域市场亏损严重，在深度分销实施了一年后，小胡不得不中断深度分销的继续实施，继续扛起以代理商为主的分销模式的大旗，从而使本次深度分销计划以彻底失败而告终

摘自：中国营销传播网

作者：崔自三

费效比问题：营销成本与收入的平衡

销量/收入



- 区域
- 产品
 - 利润率
 - 生命周期
 - 竞争度
- 企业发展阶段

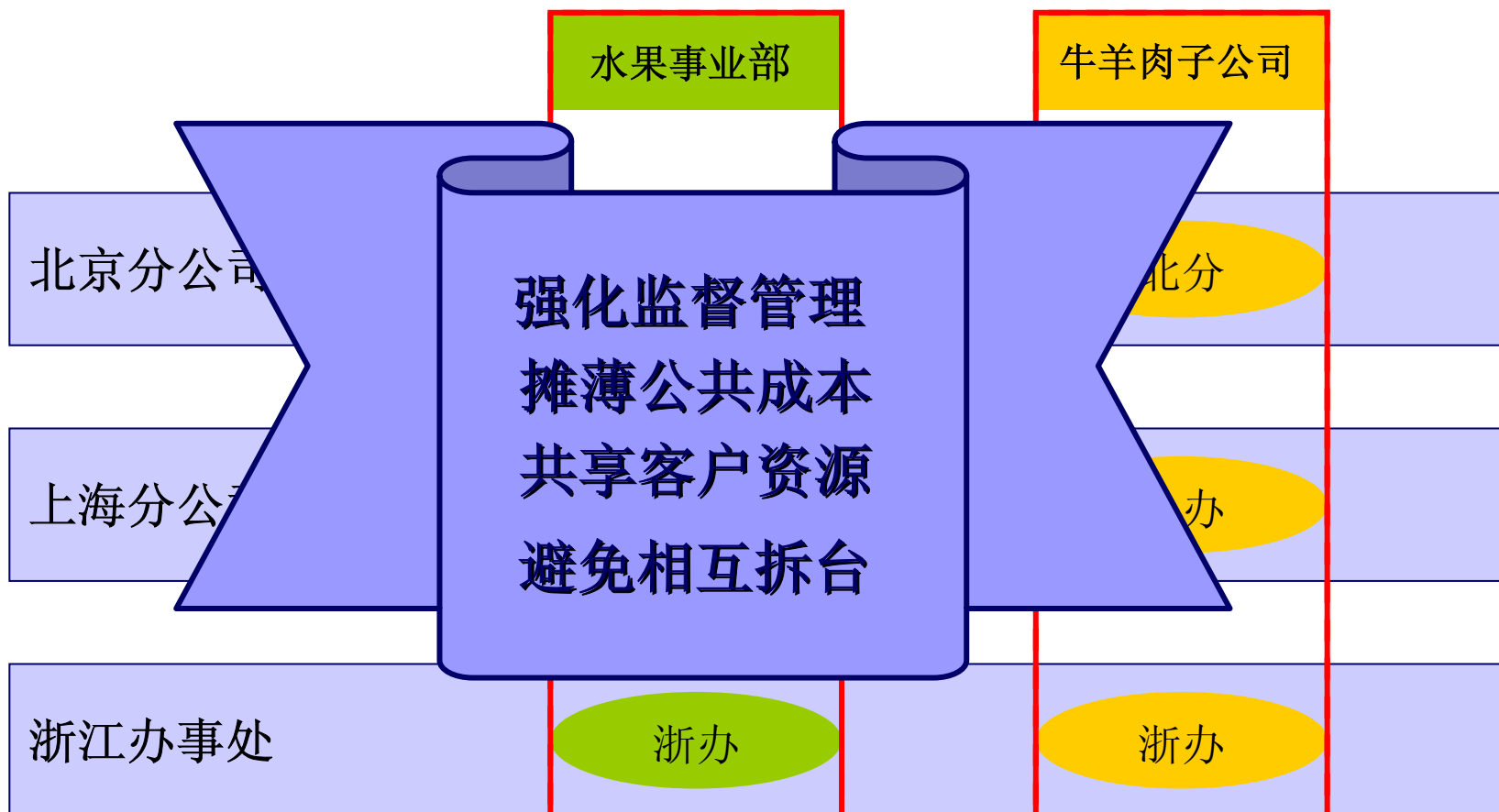
降低渠道费效比的方法

- 加强内部渠道管理
 - 落实规范，及时奖惩
 - 堵住漏洞，降低不合理营运费用
 - 改进经营费用
 - 矩阵
 - 集中物
- 提升伙伴经营
 - 让决策层及
 - 落实伙伴
 - 帮助渠
- 关注终端销售
 - 统一形象：店面、陈列、行为、言谈等
 - 统一价格
 - 统一策略：促销、VIP、退换货等
 - 统一管理与维护的信息化系统

更高执行力
更高忠诚度
更低费用

矩阵式管理：内部渠道合并

某贸易总公司销售渠道模型

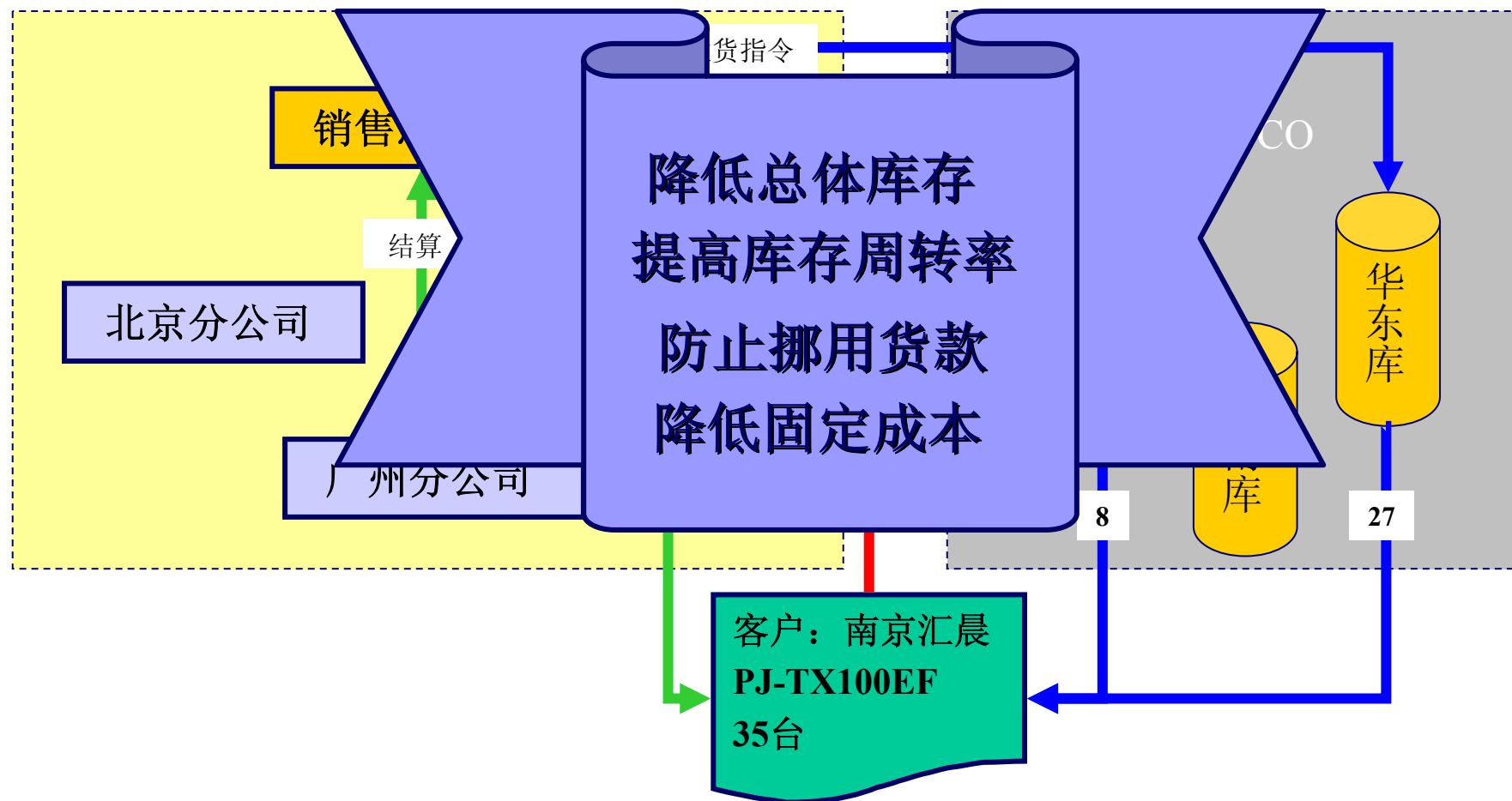


集中物流管理：商流物流分离

某日资电器公司集中物流管理模型

销售管理机构

物流管理机构



- 什么是深度分销管理？
- 深度分销管理最主要的问题
- **深度分销管理对信息系统要求**

- 跨公司集中发货
- 跨公司协同审批
 - 交货可行性协同判断
 - 跨公司协同直运业务
 - 2方与3方协同调拨
 - 采购/销售业务协同化
 - 采购退货/销售退货业务协同化
 - 零配件借入借出业务协同化

支持实时业务

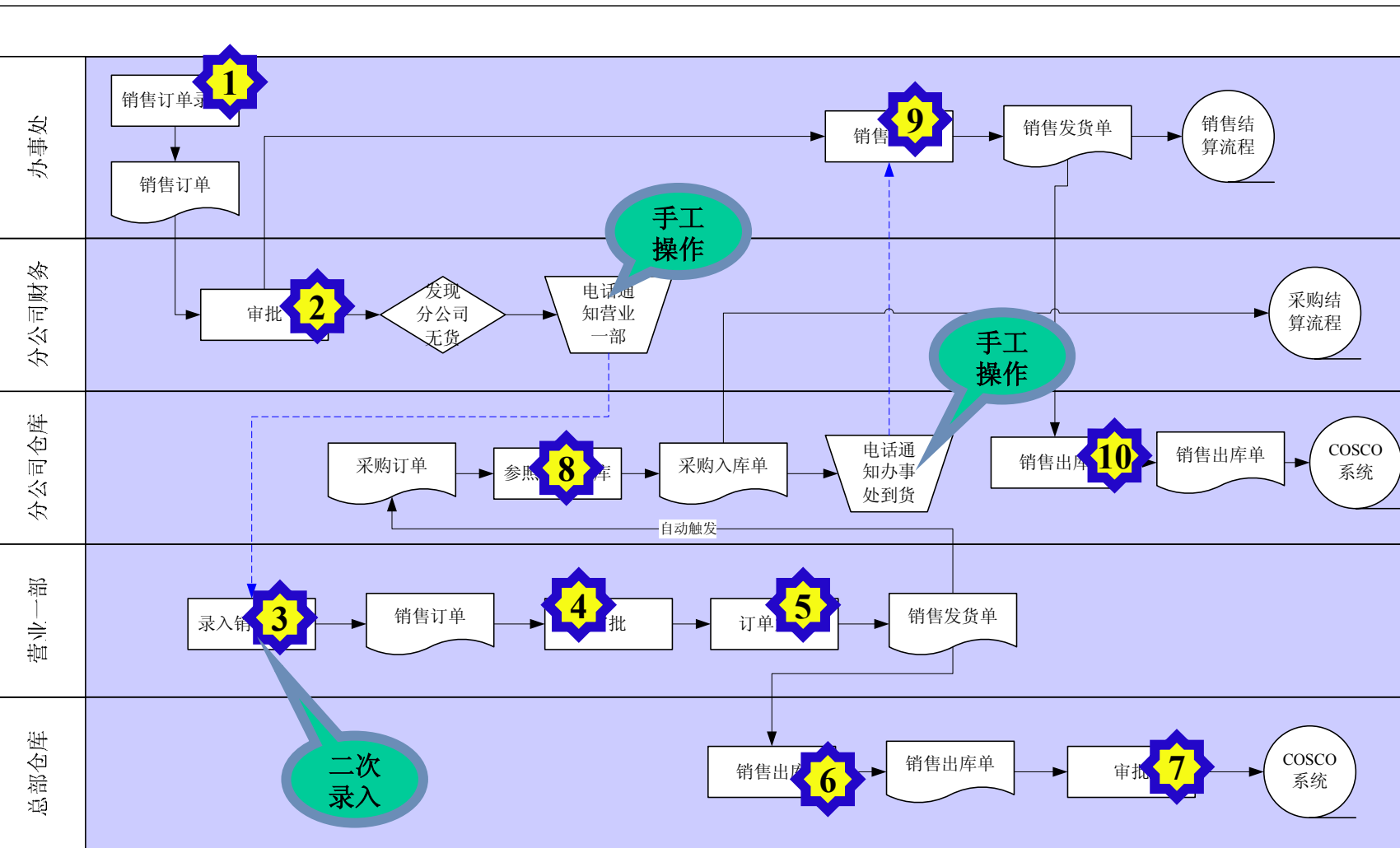
异常预警与业务限制

多组织协同商务

多组织协同商务

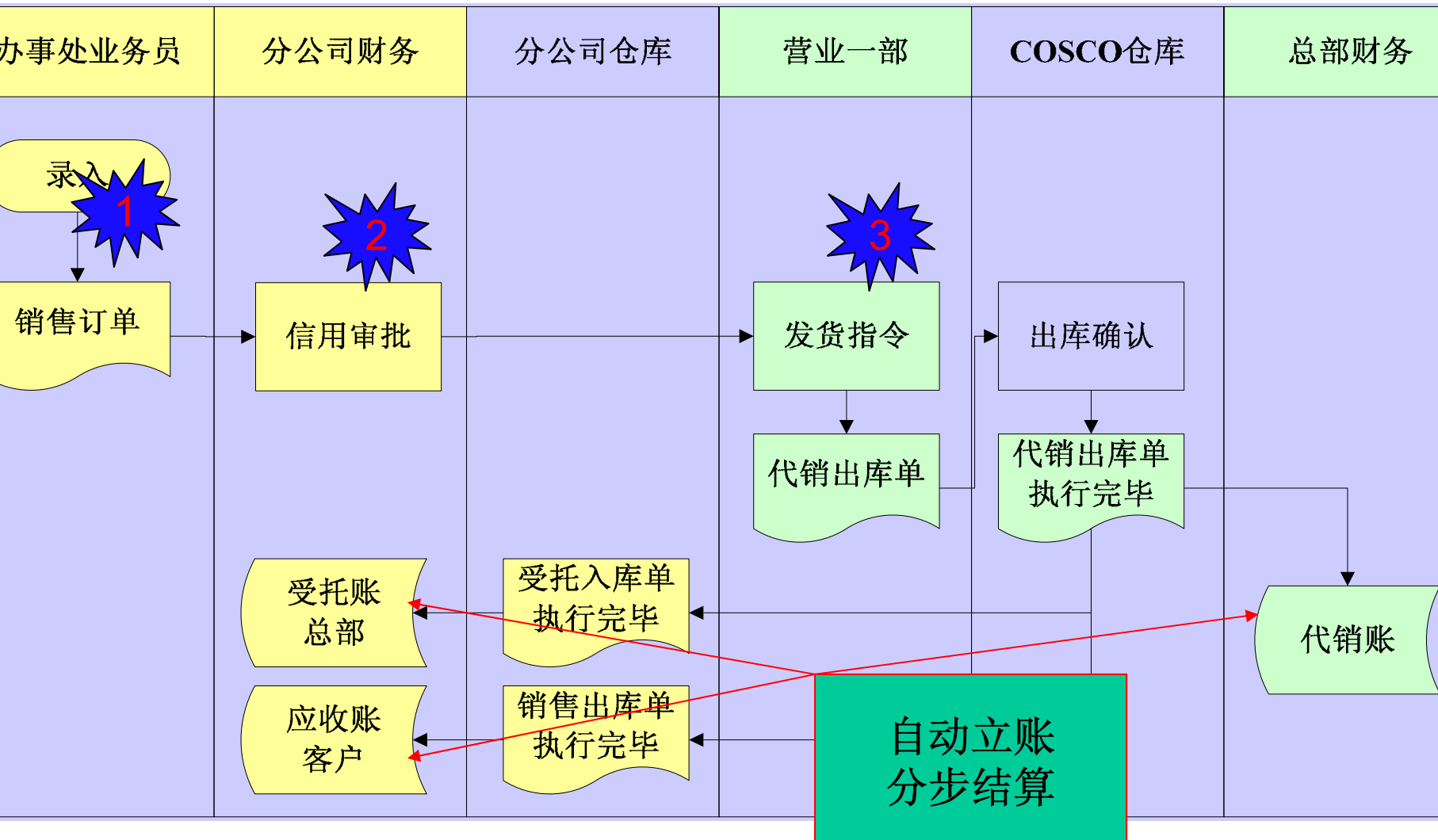
某日资电器公司集中发货管理流程（使用U8分销系统前）

按单补货流程



多组织协同商务

某日资电器公司集中发货管理流程（使用U8分销系统后）



- 跨公司集中发货
- 跨公司协同审批
 - 交货可行性协同判断
 - 跨公司协同直运业务
 - 2方与3方协同调拨
 - 采购/销售业务协同化
 - 采购退货/销售退货业务协同化
 - 零配件借入借出业务协同化

支持实时业务

异常预警与业务限制

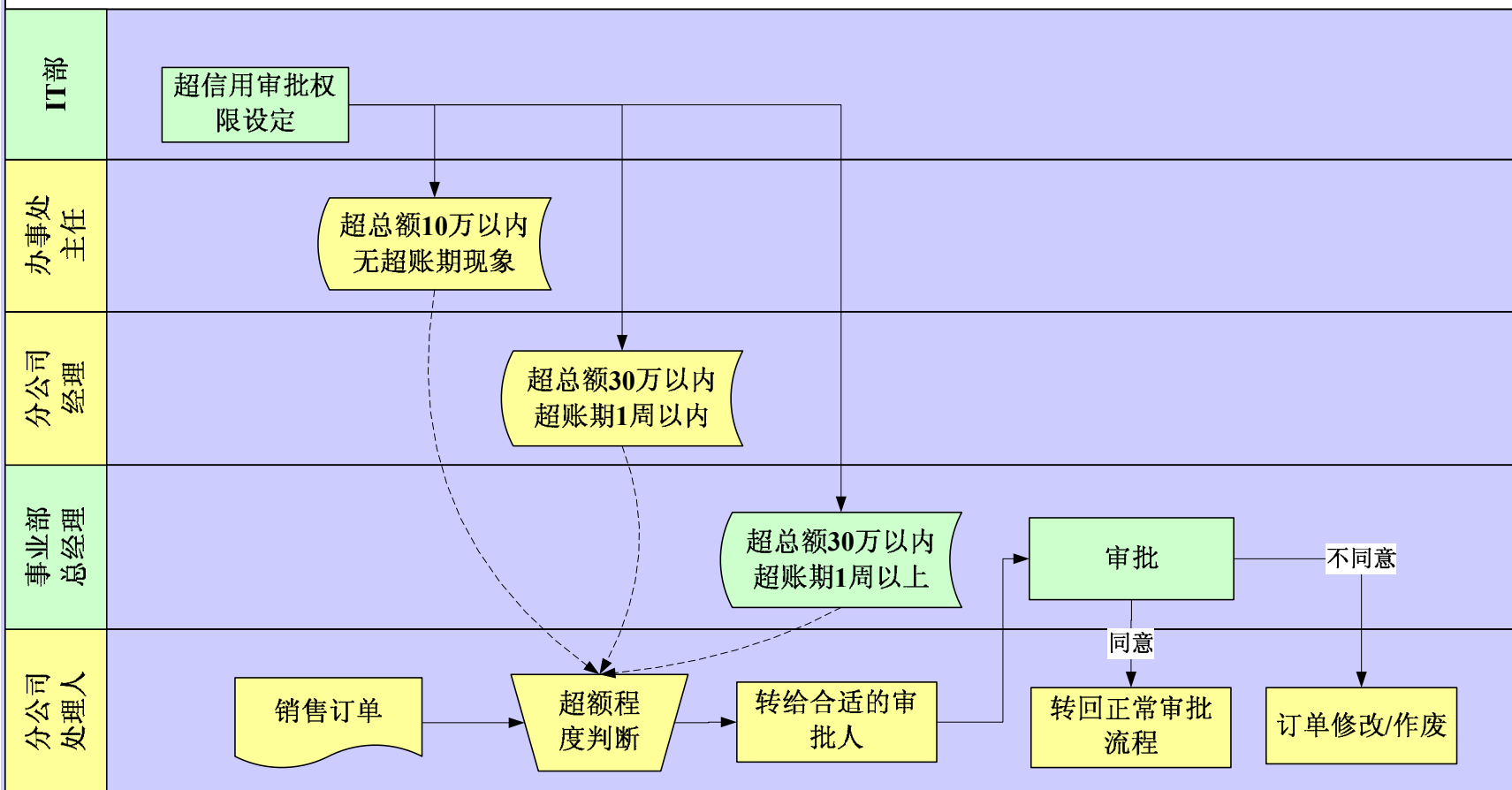
多组织协同商务

多组织协同商务

ERP 普及
成功在中国

某日资电器公司集中审批管理流程（使用U8分销系统后）

跨组织信用审批流程



- 跨公司集中发货
- 跨公司协同审批
 - 交货可行性协同判断
 - 跨公司协同直运业务
 - 2方与3方协同调拨
 - 采购/销售业务协同化
 - 采购退货/销售退货业务协同化
 - 零配件借入借出业务协同化

支持实时业务

异常预警与业务限制

多组织协同商务

- 区域库存整体展现：
自有库存+经销商库存
- 区域销量整体分析
- 全通路商品流向追踪
- 全通路串货验证
- 多级通路的支持人员
集中管理
- 渠道投入产出分析

支持电子商务

多层渠道统一管理

- 集中管理基础数据
- 集中管理零售价格
- 集中管理促销策略
- 集中管理VIP策略
- 统一管理各种不同类型门店（自营、加盟、授权、代销等）

集中管理统一下发

统一维护高效交换

“我们应当采用深度分销模式吗？”

“我们能够采用深度分销模式吗？”

用友帮助企业实现深度分销管理！

UFIDA WORLD
2006用友软件用户大会

Thanks!

UFIDA 用友软件

实时企业 全球商务