

中国零供商业关系研究

2015年度报告



中国连锁经营协会
China Chain Store & Franchise Association



ADVANTAGE

目 录

序言	03
市场环境与挑战	08
供应商合作优势表现	16
零售商合作优势表现	36
电商合作优势表现	48
行业趋势洞察	51

深圳湾共识元年

自2010年，协会即开展《工商关系调查报告》，关注零供关系的发展变化。2015年，协会首次与advantage公司合作，把“深圳湾共识”元年作为新的起点，以全新的视角，继续观察中国零供关系的变化。

2015年1月9日，在中国连锁经营协会郭戈平会长、华润万家有限公司首席执行官洪杰的共同提议下，华润万家、宝洁、步步高、家乐福、大润发、永辉、可口可乐、中粮食品、伊利、立白、脱普等11家企业高层在深圳湾召开零供合作座谈会，探讨行业未来零供合作健康发展的方向。

会上，与会代表一致认为，未来零供合作的模式应由过去的双方利益博弈转向聚焦消费者，应建立以消费者为中心的共同价值观，提高零售商供应商合作效率；零供双方有必要采取切实行动改善现状，打造健康的营商环境。

经过代表们充分讨论，会议达成三点共识和五项行动计划。三点共识内容包括：第一、共同建立以消费者为中心的价值观和评价标准，建立符合各自特点的管理模式，研究消费者需求，分享数据，增强店面体验，为消费者提供更好的商品和服务。第二、建立有利于提高供应链效率的零售商供应商公平交易条款，透明市场竞争机制，维护双方合法权益。第三、建立零售商供应商从业人员道德规范和诚信监督体系，共同抵制腐败的商业行为，净化营商环境。

同时，为落实共识精神，各企业将建立采购、销售总监以上高管参加的行动组，落实以下五项计划：建立共同的行业绩效考核指标指南；建立符合双方需求可行的数据分享模式；建立行业《零售商供应商公平交易合同规范》；建立行业《零售商供应商从业人员道德规范》和“零售商供应商从业人员诚信档案”；建立零供合作工作小组以及专项回顾制度。

本次会议富有成效、意义深远，与会企业高层当场签署共识文件。华润万家有限公司首席执行官洪杰提议，以会议地点“深圳湾”命名本次会议，大家一致赞同。本次会议达成的纲领性文件称作“深圳湾共识”，而今年也被称为“深圳湾共识”元年。

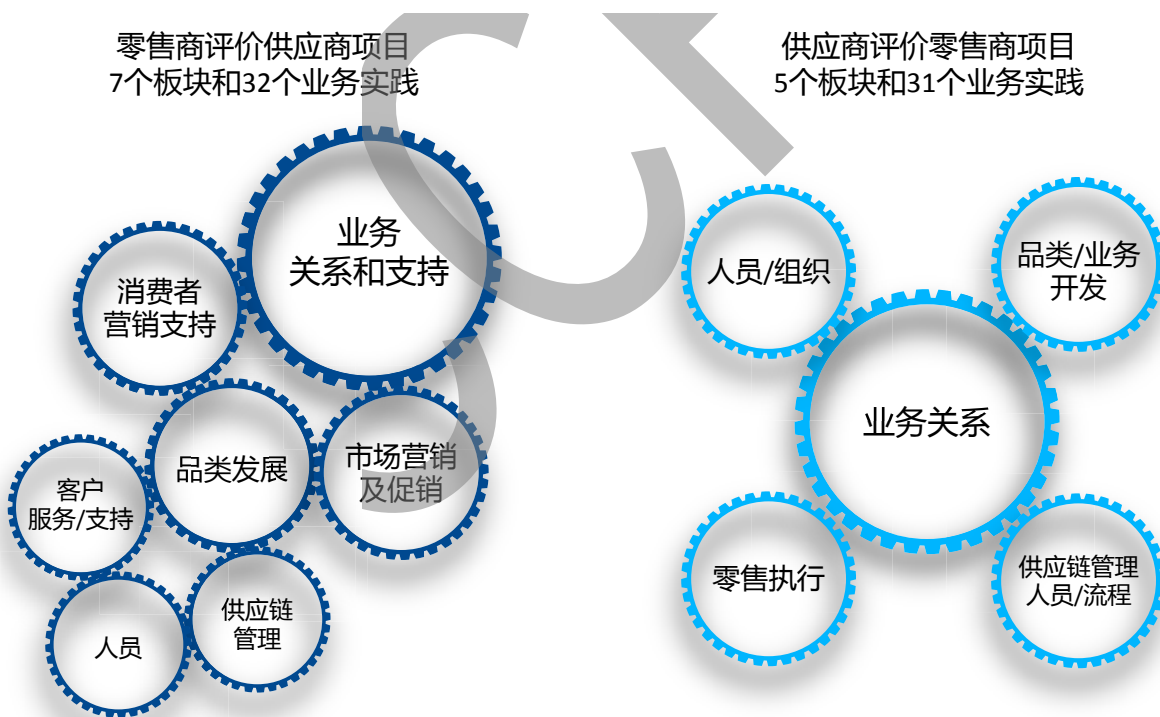
Advantage 简介

Advantage成立于1988年，我们致力于研究企业之间的业务关系，并开创了业务关系标杆管理的理念。我们的项目目前覆盖39个国家和地区，已经成为衡量快速消费品、健康护理、医药和食品服务渠道等行业业务关系的标准，业务覆盖北美洲、拉丁美洲、欧洲和亚太。我们为全球500多家大型供应商提供极富价值的专业解决方案。

我们通过每年持续的行业研究来衡量零供双方的合作，研究广泛结合定量数据及定性信息，帮助双方确定优势、劣势和机会。

我们的宗旨：协助客户建立更具商业价值的业务关系。

模块设计



数据与信息收集



定量数据收集



定性信息收集

- 项目得到各零售商和供应商高层的认可与支持

➤ 整个调研项目参与的人员名单是由零售商和供应商的高层提供，来自不同部门和不同层级

➤ 参与调研人员根据其职能、所属品类对所负责的供应商进行对比评价，对每个业务实践的重要性进行评级

➤ 根据不同品类、不同部门和不同层级的人员来进行针对性的访问

➤ 主要是针对重点供应商或零售商评分最佳和最差的业务实践进行深度访问，得到评分背后的原因和改善意见，使供应商和零售商发现机会并明确具体改善方案

参与人员

高级管理层

- 零售商：总裁、总经理、副总、采购总监、品类总监、供应链总监等
- 供应商：全国销售副总裁，全国销售总监/总经理，高级经理等

采购及品类管理/销售管理

- 零售商：采购经理、品类经理、采购专员、运营经理、市场经理等
- 供应商：客户经理、客户主任等

库存/物流管理

- 零售商：供应链经理、预测团队经理、补货分析员等
- 供应商：供应链经理、补货经理等

参与人员	2015
总样本	1829
高级管理层样本	315
采购及品类管理样本	1037
库存/物流管理样本	477

核心指标

净优势值

	评价标准	给予该评判的人数	有利评价%	不利评价%
1	最好的公司之一	2	2	
2	比多数公司都好	4	4	
3	与多数公司类同	4		
4	比多数公司都差	3		3
5	最差的公司之一	2		2

净优势值是衡量各业务实践的关键指标。

净优势值越高排名越高

净优势值评分范围为：-100 到 +100

净优势值细分为：

有利评价（1：最好公司之一 和 2：比多数公司都好）

中间值（3：与多数公司类同）

不利评价（4：比多数公司都差 和 5：最差的公司之一）

15

6

5

= 6 / 15

= 40%

= 5 / 15

= 33%

净优势值 = 40%（有利评价） - 33%（不利评价） = 7

权重

职能权重

- 高级管理层=40%
- 采购及品类管理=40%
- 库存/物流管理=20%

零售商权重

- 根据零售商的市场销售额（ACV）

业务实践权重

- 所有的业务实践权重均相同



部分合作零售商



部分合作供应商



市场环境 与挑战



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_38482

