



消费行业每日一图：中国消费品公司为什么要批发转直营 (DTC)



在批发模式下，公司存在往渠道塞货来操控报表收入的动机，从而为渠道带来极大的风险。一旦市场需求放缓，品牌公司通过批发模式卖给经销商的产品 (sell-in) 无法在零售终端转换成为实际销售 (sell-through)，就会造成商品堆积在渠道，渠道库存高企。在这种情况下，经销商为了保证自身现金流周转，不得不选择大幅打折清理手中的库存，从而对品牌的价格体系和品牌形象造成巨大伤害，陷入恶性循环。

直营模式能够降低渠道风险，增强品牌企业对零售终端的控制，增加公司利润率，并为消费者提供个性化与定制化的服务与产品。

我们的产品



大数据平台

国内宏观经济数据库

国际经济合作数据库

行业分析数据库

条约法规平台

国际条约数据库

国外法规数据库

即时信息平台

新闻媒体即时分析

社交媒体即时分析

云报告平台

国内研究报告

国际研究报告

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_28878

