JINHAN FAIR 特约呈现

7匹配策略:市场、客户和你

By RON FARAQUI (TESTRITE)

考虑事项

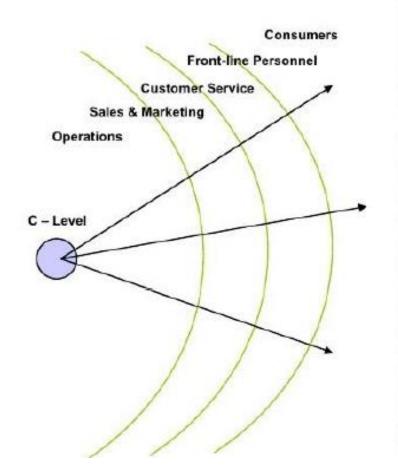
作为零售商的供应商, 你需要考虑以下事项.

- ★ 我的客户在市场中处于什么位置,市场的走向是怎样的? (趋势是怎样的?)
- ▶ 我的客户的客户是谁,他们想要什么?
- ▶ 我的客户的增长点在哪里?
- ▶ 我的客户是如何定义"核心供应合作伙伴及其价值的?
- 难是我的竞争对手——直接和间接的?
- ▶ 我可以如何为客户增加价值,以及强化自己的位置?
- **▶** 我该在哪里投资以保护我自己的企业以及促进发展?

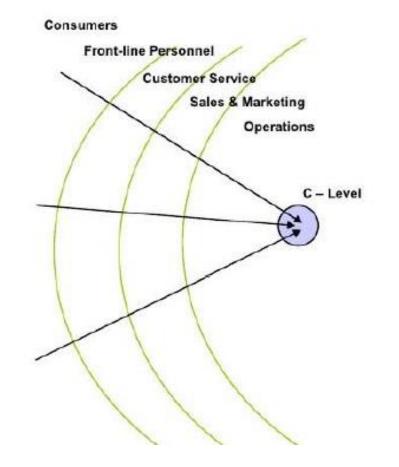


有内而外vs.由外而内的商业思路

Inside Out - Traditional Mindset



Outside In - Design Mindset





你的客人在你的目标市场的位置 以及他们需要什么?

- 你的客人的市场位置在哪里? 他们适合哪里?
- 他们的市场策略是什么?他们的增长的阶段是什么?
- 他们在寻找合作伙伴时的关注的点是什么?
- 他们增加市场份额所面临的主要挑战是什么?
- 你的策略符合他们的需求吗?你符合他们策略的哪些地方?
- 你的产品达到市场的定位的标准了吗?
- 你如何在满足他们需求的同时来带差异? **最终......他们是合** 适你的客户吗?

Vendor Vs. Partner –The Customer's View 供应商vs.合作伙伴——客人的观点

- 供应商提供产品选择,这些选择可能是也可能不是客人需要的,而且通常仅仅只有产品
- *录 合作伙伴提供产品解决方案——正确的产品,正确的价格,正确的时间以及为客人的客人所开发*

客人如何认定你是供应商还是合作伙伴?

你的客人如何看待他们的供应商

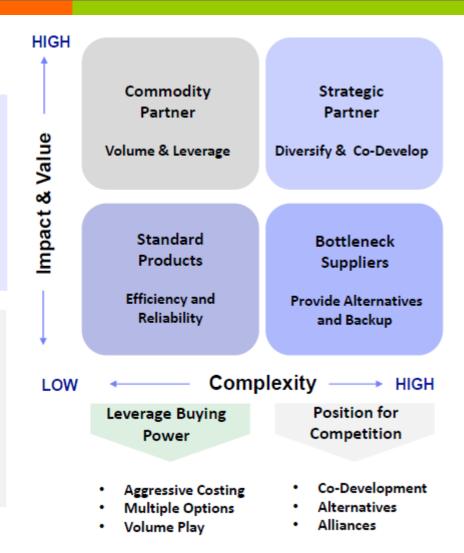
The Partner Model

Impact and Value to Business

- Customer's Satisfaction
- Cost of Doing Business
- Product Differentiation
- New Technologies with Advantages
- Impact of Failed Initiatives

Complexity in Supply Base

- · Effective Competitive Barriers
 - · Range of Supplier Options
 - · Supplier Leverage
 - · Buyers Leverage
- · Level of Supplier Competition





Adding Value 增加价值

增值服务是指那些将你与传统的供应商区分开来的服务

- 使用新的科技来提升你的生产能力、质量以及降低成本
- 为销售较慢的SKU提供贴近市场的仓储服务,以及完整的解 决方案
- 为客人的客人提供售后服务
- 根据真实的调研而进行设计,而不是复制市场上的其他设计
- 提供包装,打造完整的解决方案
- 不断增加和重复花费在增值服务上的投资——要考虑这些投 资的长期效应和收益

Thank you 谢谢

中国领先家居礼品行业贸易平台



关注官方微信 获取更多资讯