

2014年6月12日中国零售论坛发言稿

尊敬的穆励会长、尊敬的高景远总编，尊敬的各位来宾、各位朋友：

大家上午好！

人生总是有一些日子是难以忘记的，2012年5月1日，在物美高层的大力支持和推动下，双枪和物美建立了“全品陈列，独家经营”的战略合作关系。2013年5月18日，我在给北京物美58位中高层授课期间，意外的是我的发言获得了一致好评的同时，也得到在场《零售世界》高景远总编的认可。在高总的邀请下，我参加了“2013年中国零售论坛”和“中国品牌商业联盟成立大会”，并有幸在这两次大会上都进行了主题发言。承蒙高总的信任，双枪公司有机会承办“2014年中国零售论坛”，在此我由衷感谢高总对我的信任，也要感谢穆励会长及在座的各位不辞辛劳来到双枪，来到杭州！谢谢你们！

双枪和物美独家经营紧密合作备受关注，物美总经理许少川，以及物美前任董事长吴坚忠、现任董事长蒙进暹、物美创始人张文中博士都对物美和双枪的紧密合作表示极力的支持。

和物美的合作已经有两年了，我们来看看物美竹木餐具分类都发生了哪些变化？

北京物美和双枪紧密合作后销售增长情况：

2012年5月—2013年4月，竹木分类销售增长26%，

2013年5月—2014年4月，竹木分类销售增长27%，

两年时间，竹木分类销售增长60%。

由于物美的销售基数较大，也由于新的合作模式双枪和物美都不熟悉，彼此用了很长的磨合期，销售增长并没有完全达到我们的预期。

第二个和双枪紧密合作的超市是河北惠友，在和惠友合作的一年半时间里我们的销售表现又是怎样的呢？

河北惠友和双枪紧密合作后销售增长情况：

2012年10月—2013年9月，竹木分类销售增长56%，

2013年10月—2014年3月，竹木分类销售增长28%，

两年时间，竹木分类销售增长100%。

在此我要特别感谢张健董事长以及他的夫人给予的支持！谢谢你们给了双枪这么好的一个平台，谢谢你们在我到保定时对我的盛情款待！张健董事长的夫人亲自陪同我走访门店一

整天，我真的是非常感动！

和物美、惠友的成功合作之后，双枪对所有给予双枪紧密合作的超市承诺：超市竹木分类两年内销售业绩翻一翻！

目前，和双枪紧密合作的超市有：北京物美、乐天玛特，河北惠友、美食林、家乐园，河南西亚、胖东来、万德隆，湖北寿康、黄冈黄商、武汉丽红，黑龙江庆客隆，贵阳合力……

很多人都非常反感独家经营这样的合作模式，不要说会积极去推动，连听一听都觉得多余。但很高兴的是还是有很多人愿意和双枪一起尝试，并取得了很好的成绩。

在实体店发展举步维艰的今天，为什么双枪能异军突起，并敢大胆向超市承诺：两年内销售业绩翻一翻？这一切都基于：更合理的产品组合；更合理的商品陈列；更合理的促销安排；更及时的送货；更优秀的服务团队。

独家经营让很多人抵触，其实我们也没有要求超市一直给我们这样的合作模式，我只是希望零售商给我们两年时间心无旁骛地进行调整。等两年过后，我们完全同意超市继续打开平台，让双枪和同行继续进行同台竞技。双枪从来不怕竞争，我们企业诞生的那一天开始就没有遇到真正的竞争者。

独家经营最大的好处在于：1、由于大多都是董事长工程，所以可以彻底解决了零供双方的灰色地带，让零售商和供应商不再是博弈的关系，而是成为真正的利益共同体。2、让供应商可以安心下来研究顾客，而不是讨好采购，真正的回到商业的本质：提供优质的产品和服务，而不是博弈！

当销售的渠道不再稀缺，零售商从经营渠道转向经营产品和服务是一个必然，零售商必须要学会从谈判专家转化为产品专家、顾客专家。让我们一起努力，建立面向市场、面向顾客的零供关系吧！

双枪和卖场独家经营的成功也许只是一个个案，在卖场其他分类也许并不具备复制性，但卖场减少分类供应商，与重点供应商建立更加密切的合作的关系这一定是一个成功的选择。受到电商的冲击、受到房租、员工工资不断上涨冲击的传统零售商，在你们愁白了头发的时候，是否考虑让优秀的供应商来为你们分忧解难？敞开你的胸怀吧，像双枪这样的供应商一定不是一个，而是一大批！

野百合也会有春天，在传统零售商一筹莫展、举步维艰的今天，是否也能让我们这些优秀的供应商灿烂一会呢？！

天若有情天亦老，人间正道是沧桑。我坚信自助者天助，我坚信只要走正道、做正事、一定能成正果，一定可以让沧海变桑田！

2014-6-12