

贸易模式创新和风险防控

壹、传统贸易渠道模式反思

一、贸易模式创新呼之欲出

1.1 市场格局深度调整

1.2 产业纵向整合势在必行

1.3 推高贸易商产业链地位

1.4 重构商业模式赢得未来

1.5 创新大势裹挟相关贸易

二、渠道重构决胜产业长期竞争

2.1 渠道系统引领产业未来

2.2 有色金属渠道系统危机深重

2.3 整合渠道建产业链联盟

贰、有色金属贸易模式创新方向探索

三、有色金属贸易商产业价值链地位重塑

3.1 传统模式下弱势市场地位

3.2 从“搬砖头”到产业服务

3.3 新型贸易模式重塑贸易商

3.4 从单边市场到双边市场

3.5 新贸易模式应运而生

叁 新型贸易模式体系构建

四、 新型渠道平台业务体系

4.1 集成产业链的交易平台

4.2 双边交易赢得服务利润

4.3 服务体系增值交易平台

4.4 品牌体系提升平台价值

五、 客户价值与运营模式

5.1 产品定位于产业链服务

5.2 双边交易模式客户价值

5.3 增值服务与贸易商获利

5.4 品牌服务与贸易商获利

六、 组织架构与管理体系

6.1 基于全新要素组织体系重构

6.2 向支撑服务的组织体系转型

6.3 产业链联盟主体权责及运行

6.4 连锁加盟体系的组织与管理

七、 盈利基础与经营机制

7.1 更新利润来源与盈利模式

7.2 盈利借联盟利益捆绑

7.3 经营中利益共享风险共担

八、 风险防控

8.1 周期性波动

8.2 法律与政策变动（供给侧改革）

8.2 区域市场环境变动

8.4 供需变动

8.5 原料价格波动