
新零售供应链管理的实践与方法论

一.课程背景

“新零售”在提出后一年多迅速成为热点，并迅速受到各个层面的关注。从2017年下半年开始，逐渐出现了“无界零售”、“智能零售”和“智慧零售”等概念。事实上，媒体和不同零售领域的公司在这个层面都在研究并不断希望吸引注意力，而作为实践者和研究者，我们实质上正在探索和总结零售模式最终应该如何改变。就零售业的未来而言，已形成的共识是零售业的发展将是一个贴近用户，连接用户和与用户互动的过程；电子商务也将更加回归零售业的本质，更高效地为消费者服务。

新零售实质上是由于新消费形势下用户本身发生了变化而导致的，这种变化需要零售系统本身做出改变才能适应，而供应链的变化是其核心。供应链就是通过计划、获得、存储、分销、服务等这样一些活动而在顾客和供应商之间形成的一种衔接，从而使企业能满足内外部顾客的需求。新零售供应链管理的突出效益表现在两个方面，一是提高对顾客的服务水平；二是降低企业的经营成本。实施供应链管理的第一步，就是实现供应商与零售商之间，企业内部各部门之间的信息沟通与共享，使供应链的各个环节都能对顾客的需求变化迅速做出反应，从而最大程度地满足顾客的需求。由于信息沟通方式的变化，导致了交易方式及交易流程的变化，从而大大地缩短了交易周期，同时降低供应链各环节的库存，减少浪费或降价，降低企业经营成本。

本次培训的重点是总结出一套系统分析方法，帮助企业建立基本的新零售供应链管理新模式，完成供应链管理的新零售转型，实现对商品生产和销售进行全维度的业务流程和功能分析，掌握覆盖基本设计模式及分析方法的技能及产出。通过本课程高强度的脑暴，给予学员跃迁式的供应链思维提升：

- 对几种典型的新零售模式进行剖析，了解其优劣势；

-
- 通过案例讨论其问题及方案，并形成模型框架；
 - 总结出基于新零售的人货场，了解供应链的核心要素及判断标准；
 - 面向新零售分析供应链系统的设计，构建理论框架，分享产品案例；
 - 总结出新零售模式下供应链管理在应用中的原则、方法和最佳实践；
 - 高强度脑暴，深度分析，快速应用，更新供应链技能和方法论；
 - 通过分析和规划业务绩效和蓝图来指导业务推进
 - 考虑不同客户群体和公司优势特点，探索新方向

二.课程特点

授课形式：理论讲解+案例分析+案例实战+互动答疑

突出理论特点，注重知识理解、案例分析与实战体验，其中理论讲解 40%，案例分析 35%，实战体验 20%，互动答疑 5%。

三.课程收益

1. 全面了解基于新零售的结构化供应链管理模式。
2. 掌握新零售供应链管理及规划的基本方法和手段。
3. 了解供应链理论的发展和趋势，具备一定的价值战略认识 and 理念。
4. 分析行业和企业特点，提升企业在发展中的供应链能力，找到关键增长点。
5. 理解互联网生态，把握需求要素，利用供应链系统方法，推动业务发展。
6. 通过供应链计划与实施来推动业务绩效，指导业务推进。

四.课程模式

1. 中文教学、面授
2. 案例分析，分组互动
3. 实战体验，讲师点评

-
4. 课堂练习、互动式答疑

五.受众对象

1. 5年以上供应链管理人员
2. 供应链产品经理及系统总监等
3. 高层经理与相关的职能部门人员
4. 管理支持组织中重要工作的人员
5. 组织中决策层和高级执行成员
6. 希望提升自身职业能力的人员、其他对零售供应链战略感兴趣的人员

六.时间安排

系统学习1天或2天(6-12小时)

四.课程过程中的实战演练

1. 案例实战：从生产过程寻找问题，描述一个生产性企业的供应链过程。
2. 案例实战：从零售渠道入手，描述一个零售型企业的大家电库存管理方法。
3. 案例实战：高库存的危害。如何在不增加成本的前提先，实现库存的有效清理？
4. 案例实战：应用数据分析方法得到库存优化途径，零售电商的案例分析
5. 案例实战：库存的关键指标。在某企业中如何提升其库存周转率
6. 案例实战：针对某企业，如何对不同类型的商品库存，应用不同的补货逻辑。

八.课程内容

新零售供应链管理与实践方法论

第一单元 供应链管理概述

第一章、何为供应链

第二章、供应链管理方法

1. 供应链管理目标

讨论：新零售带给供应链管理模式的挑战有哪些？

2. 供应链管理原则

3. 供应链管理的质量和效率

4. 供应链管理如何企业目标和愿景结合

5. 改变供应链以适应新零售的新模式

案例：李宁与凡客，电商带给传统企业供应链的库存压力？

6. 构建新零售下的全新供应链体系

7. 生产性企业与零售型企业的供应链案例分析

案例：以美的和京东为例，描述两种类型企业的供应链策略

第二部分 供应链库存管理实务

第一章、供应链库存管理概述

- | | |
|-----------------|----|
| 1. | 超过 |
| 一半的库存在影响盈利 | |
| 2. | 仔细 |
| 分析自家库存应该会让你无地自容 | |
| 3. | 过高 |
| 库存对企业造成的危害 | |
| 4. | 过低 |
| 库存对企业造成的压力 | |

讨论：说说你失败的和成功的库存管理经验

5. 如何避免“不合理库存”

案例：香港利丰集团的供应链库存管理分析

第二章、库存管理关键指标

1. 分析现货率的要素
2. 提高周转率的策略
3. 如何保证合理现金流？

练习：简单计算某仓储库存周转率与销售的关系

4. 不同等级的 DC 库存策略（选讲）
5. 新零售的仓店一体化策略
6. 门店库存管理标准和因素
7. 提升门店库存管理的策略和路径

案例：如何对某类大家电产品的门店库存进行有效管理

第三章、库存管理难点和要点

1. 新零售企业库存管理面临的问题

1. 库存管理计划的核心

案例：某企业在双十一大促期间库存管理的失误分析

2. 销售预测与结果修正

3. 长鞭效应

4. 循环预测策略

第四章、销售与库存管理计划

1. 销售预测要素
2. 判断库存预留标准和策略
3. 分货逻辑及供应链协同

第三部分 供应链协同管理

第一章、补货的基本原理

1. 补货
点与补货量分析
2. 库存
需求计算的关键
3. 不同
类型产品库存管理模式

讨论：促销品、季节品、长尾品和新品商品有何不同，如何区分？

第二章、如何做销量预测？

1. 销量
预测的商品类别和级别
5. 促销
品如何做销量预测
6. 季节
品如何管理库存
7. 新品
预测模型

案例：新的电视即将上线销售，如何做销量预测，以及应该预留多少库存

5. 滞销商品管理

第三章、如何确定商品的动态定价？（选讲）

1. 动态定价的意义
8. 动态
定价的概念模型
9. 动态
定价系统设计

10. 动态

定价的应用案例

案例：某大家电产品采用动态定价后的销售和收益曲线

第四章、供应商协同与管理

1. 供应商管理面临的问题

11. 供应

商分级管理

12. 供应

商系统交互

13. 供应

商监控体系

讨论：各位学员所负责产品提升供应商服务的方法有哪些？

案例：为某项目做一个供应商管理计划

第四部分 供应链系统与技术应用

第一章、供应链产品技术分析

1. 仓储管理系统与库存管理

2. 销量预测与补货系统

3. 商品促销与定价系统（选讲）

4. 物流网络与车辆路径优化系统

5. 供应商管理与采购管理系统

案例：针对生产性企业和零售型企业，如何分别形成完整的供应链解决方案

第二章、供应链协同及应用

1. 物料与生产管理系统

14. 进

销存系统

15.

新

零售与柔性供应链展望

案例：分析几大电商零售平台的新零售与供应链协调的例子

第三章、供应链大数据分析与应用

1. BI与大数据的关系

2. BI产品应用的典型场景

3. 关键数据与核心指标

练习：如何从某系统的数据中找到关键数据指标

第四章、找到供应链驱动销售的关键增长点

1. 库存优化实例

16.

车

辆路径优化实例

17.

门

店选址优化实例

18.

定

价优化实例

练习：分析某系统的现有问题，确定产品改进计划

课程总结