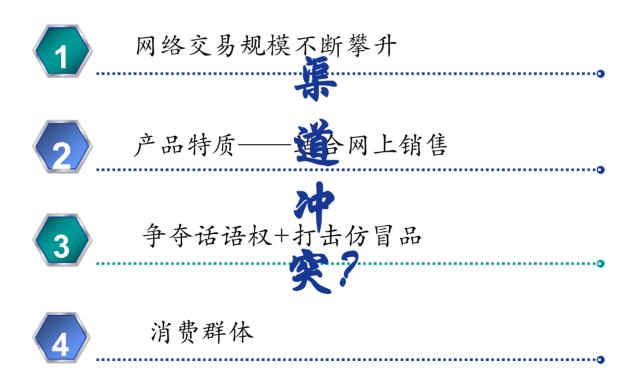


网络渠道与传统渠道的冲突研究

小组成员: 许沛东、赵文华、魏盛怀、赵林杰

李宁试水电子商务

基本考虑





渠道冲突

一、什么是渠道冲突

渠道冲突是指某渠道成员发现其他渠道成员 正在从事会损害、威胁其利益的活动,从而 引发他们之间的争执、敌对和报复行为。

最根本原因: 网络渠道的跨地域性



渠道冲突

二、渠道冲突的类别

(一) 开展直销的制造商与实体分销商之间的冲突

(二) 实体分销商与网络分销商之间的冲突



一极俱极

——典型的网络渠道与传统渠道整合失败模式

销量奇差

实体顾客抱怨

失败

传统知名品牌 原封不动搬到 网上卖

传统品牌在网上 与实体渠道价格 同步 传统品牌在网 上降价,价格 比实体价格低 传统品牌屈服经 销体系的压力, 价格统一,网站 变成企业目录



冲突解决方案

一、建立产品防火墙

1

网销产品质 量和享受服 务与实体店 相同

等同战略

2

网销中产品 设计、款型 与实体店 差异,

异步战略

3

置换战略

4

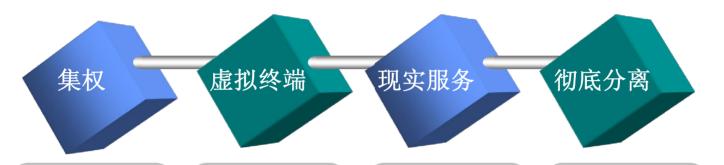
渠道之间有 价差,但差 别不能太大

价格战略



冲突解决方案

二、建丘网络杀毒机制



将组织系推设终的商虚来们虚构。

在台的其服由实负网中商具务所体责销销品体必在终平售,的须的端

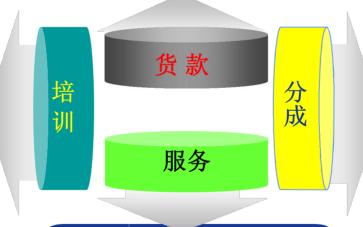
网的实产全果做可销产终品分不到能平品端最离能,分不到能力,完要离的,



冲突解决方案

三、做好网络补丁

致。 使其与总部协调一店进行详细培训,对经销商层面的网 与所有网销订单由总部承 担物流工作相对应,订单 的款项周转要直接进入总 部财务体系



总部与各地经销商之间有明确的利益划分,实体店面要承担起对应的服务工作,承担起维护品牌形象的任务。

经销商的账户中定分成方式转入对应的区合区域性划分,自动以一所有订单带来的收入,配



国内品牌商如何通过网上零售走向海外



一切皆有可能

李宁模式

网上渠道的选择

网络商城的模式 + 网络直销的模式



淘宝网首页 | 我要买 | 我的淘宝 ▼ | 购物车 | 收藏夹 | Q 搜索 ▼ | 网站导航 ▼

淘宝商城 mall.taobao.com

淘宝首页。店铺街。李宁官方网店



所有分类 🕶

淘宝商城 品质保证,七天无理由退货

高國 李宁官方网店

宝贝与描述相符:★★★★★4.4 卖家的服务态度:★★★★★4.5 卖家发货的速度:★★★★★4.5

掌柜: 李宁官方网络旗舰店

客服: 一和我联系

公司名称: 上海李宁电子商务有限公司

所在地: 上海

收藏本店铺 □ 订阅本店铺

收藏本店

10新款	热卖	休闲生活
跑鞋	篮球鞋	板鞋
特价	足球鞋	促销



休闲鞋

导购客服: 周一至周日 9:00-24:00 售后客服: 周一至周五 10:30-12:00

13:30-18:00 ===========

售前咨询

导购客服1: 合 给我留言

导购客服2: 合 给我留言

导购客服3: 3和我联系 导购客服4: 3 和我联系

导购客服5: *** 和我联系

导购客服6: 3和我联系

售后服务

售后1: 和我联系 售后2: 给我留言

投诉: 给我留言

宝贝分类

□所有宝贝



















切皆有可能

搜索

周年庆满就送

- 双重惊喜 双重礼!







VIP会员专区 李宁官网

▼ 您的购物车有0件商品





天内无理由退换

免费注册



特价区









我的李宁

李宁品牌



本月特惠



李宁LNG



李宁网球系列女子短袖T恤

李宁足球系列男子套头卫衣 AWDD091-2		
市场价: ¥ 269	折扣	Ŧ
会员价: ¥161	60%	2

市场价: ¥ 200 折扣 会员价: ¥179 60%

AWDD253-2 市场价: ¥ 220 折扣 会员价:¥203 60%

AWDD004-2 市场价: ¥ 230 折扣 会员价: ¥143 60%

1TSD216-2 市场价: ¥160 折扣 会员价: ¥93 55%



李宁篮球系列男子短裤 1KSD211-1 市场价: ¥ 139 折扣

55%

折扣

55%



折扣

60%



李宁运动生活系列女子短裤 (七分)1KSD238-2



1KSD249-1 市场价: ¥ 139 会员价:¥76 55%

1KSD601-2 市场价: ¥ 139 折扣 会员价: ¥76 55%

市场价: ¥ 239 折扣 会员价:¥131 55%

1KSD204-2 市场价: ¥ 199 折扣 会员价:¥109 55%



李宁男经典休闲鞋ALCD079-1]

[李宁男子野外跑鞋ARDE009-3]

尊敬的149694416会员,您好,您的订单。

[李宁核心系列男子运动上衣1YYD801-3]

尊敬的13461860777会员,您好,李宁商。 李宁男篮球场地鞋ABPD041-1]

尊敬的FLASH D WADE,您好,您订购的.

比想象的好啊,不错,还是支持李宁(**.

最新评论



会员价:¥76

市场价: ¥349

会员价: ¥192





会员价:¥179

李宁男子运动生活系列休闲 華圭2LMD677-1 市场价: ¥ 299 市场价: ¥ 369

折扣

60%



会员价: ¥203

折扣

55%

李宁女子凉鞋2UWD230-3

折扣

55%

[李宁综训系列男子文化衫AHSE009-1] 尊敬的guojian184会员,您好,此款商

市场价: ¥ 220

会员价:¥137

[李宁女经典休闲鞋ALCD070-2]

[李宁男经典跑鞋ARCD015-1] 跟想象的 差不多 不过还好吧

[李宁女子休闲鞋2LWD624-2] 尊敬的liuyongli会员,您好,商城提供



从 Lotto 开始>>



市场价: ¥ 199

会员价:¥109





购物指南	
积分规则	

如何付款

货物配送 配送收费注意事项

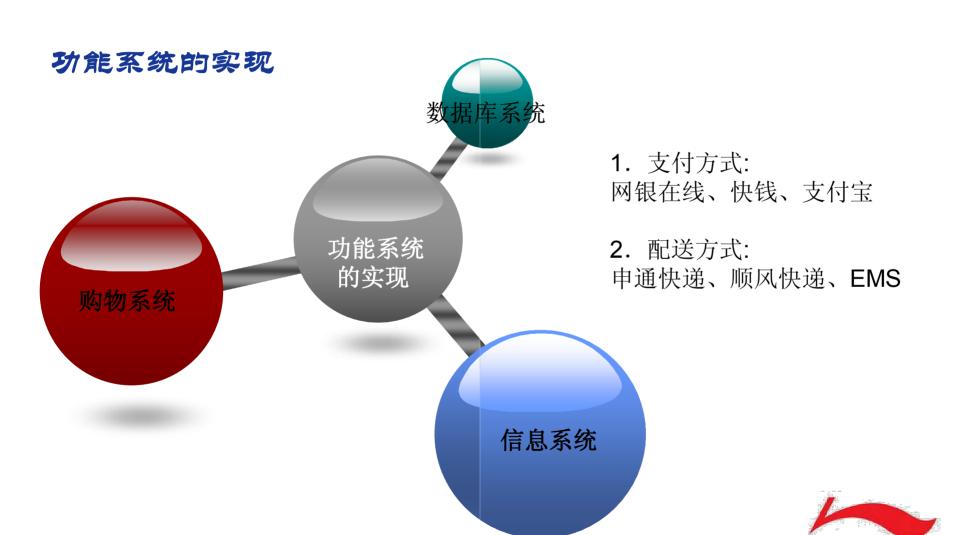
账户管理

售后服务

特别多些

客服热线: 400-820-5866

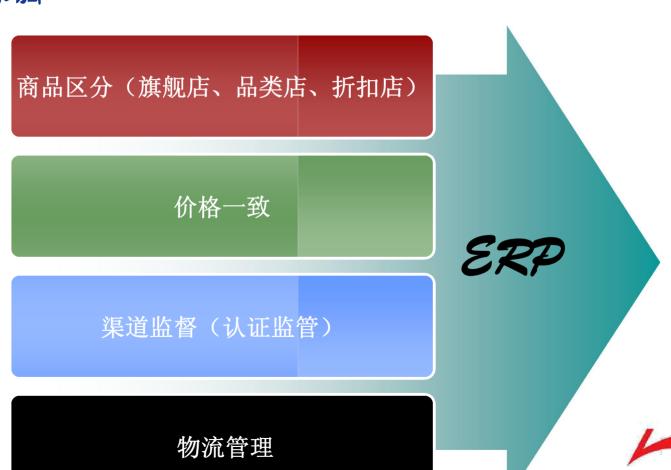
李宁模式



切皆有可能

李宁模式

渠道协调



李宁模式的精髓

一般实体企业在处理网络小店时, 普遍采取了如下三步

一查

李宁的成功之处在于把整个网络看成是一个庞大的流通体系,以经营实体渠道的方式,开始逐渐招安、整编这些小店。最终以授权经营统一供货、统一定价,建立了一个庞大的网络分销体系。

线下一个分销体系、线上一个分销体系、

产品区隔、品牌共享、互为补充、互不冲突





李宁模式的问题......