

89

# 商业工作

(第21期)

聊城市商业局办公室

一九八九年十一月四日

引厂进店 共繁荣

厂店携手 渡难关

——聊城市百货大楼采取新的经营措施，效果显著

在当前市场销售疲软，经济出现滑坡的情况下，聊城市百货大楼不但没有大幅度下滑，反而稳中有升，在全省商业十五家大中型商店中名列前茅，其主要原因之一就是他们适应市场形势变化，及时采取有效的经营方式。引厂入店厂店联销，就是他们适应市场形势的一种新的经营方式。具体做法是：

一、设立专柜，统管分销。厂店双方达成协议，签订合同本着共同经营、平等互惠的原则，由生产厂家来货并

90

来人销售，该店负责设立专柜和派人实行统一管理，销售金额日清月结，销售税金商店负责交纳。

二、统设柜台，联合经销。具体做法是：将工厂的产品摆入商店同类商品柜台，厂家来人与商店同时、同地销售，开展销售竞赛，管理同第一种方法。

三、厂店挂钩，代销产品。根据厂店双方的合同规定，工厂产品由商店代销，售后付款。

目前，大楼与被服厂、皮件厂、皮鞋厂、毛纺厂等厂家均建立了联营关系与142个厂家建立了代销关系，为几十个厂的产品代作广告。

采用引厂进店厂店挂钩，这种方式，工厂可以充分利用大楼营业窗口的有利条件，宣传和推销产品，为产品打开销路；大楼也可以充分利用工厂的商品资金和利用从当地进货路途近费用低的有利条件，减少资金占用和流通费用。主要好处有以下几点：

一是节约了资金占用。现在大楼有160万元的代销商品，减少了银行贷款，每月可少支付利息约1.5万元。

二是扩大了销售。厂家来人来货专柜经销，其一是商品价格便宜，易于销售，其二是服务质量好，不但态度热

91  
情，而且保修保换。因此对顾客很有吸引力，增大了销量。

三是引导了生产。厂方来人经销，通过营业窗口可以直接观察到本厂产品质量的好坏，花色品种是否齐全，是否适销对路，及时将信息反馈到工厂，促使工厂根据市场的需要，提高产品质量，生产适销对路产品，防止生产的盲目性，提高了产品的竞争能力。

四是救活了企业。在经济滑坡的形势下，有的企业产品找不到销路，有的企业濒临倒闭，通过厂店联营，产品扩大了知名度，找到了销路，增加了销量，增加了利润，使企业有了生机。皮件厂在大楼设专柜，月销产品近1.5万元，使这个本来濒临倒闭的厂，重新兴旺起来。

五、加强了工商联合。过去有的工厂不愿将产品直接卖给商店，现在工厂主动找上门来，请商店帮忙，大楼不讲个人恩怨，为了国营企业的共同发展，携起手来共渡难关，厂店互惠互利，相互促进，有效地防止了经济滑坡对国营工商企业的发展和繁荣，起到了积极作用。

一九八九年十一月四日

抄报，市政府、市委、市经委、地区商业局。

抄送，本局局长、书记、各科室、各公司、大楼、副食品厂

16) 世 2 3 5

打印 45 分  
揭 12 毒

Waper 编辑部 第十一期

一九八四年十一月四日 19.412

# 引厂进店 共繁荣 厂店挂钩 渡难关

一、聊城城市百货大楼采取的新的经营措施，效果显著

在当前市场销售疲软，经济出现滑坡的情况下，聊城城市百货大楼不但没有<sup>下</sup>大幅度滑~~落~~，反而稳中有升，在全省<sup>大中型</sup>商店

~~名列前茅~~，~~这~~与他们经营管理搞得好，商店信誉

~~有关~~，<sup>其</sup>主要<sup>之</sup>原因就是他们适应市场形式变化，及时采

取有效的经营方式。引厂入店，厂店联销，~~这~~是他们适应市场

新形势的一种新的经营方式。~~他们~~<sup>具体</sup>做法是：

一、设立专柜，统管分销。厂店双方达成协议，签订合同。

本着共同经营、平等互惠的原则，由生产厂家来货并来人销售，

该店负责设立专柜和派人实行统一管理，销售金额日清月

结，销售稳定与商店负责交纳。

二、<sup>设柜台</sup>统一~~联合~~联合经销。具体做法是：将<sup>引入</sup>厂的产品<sup>商</sup>

店同类<sup>商</sup>品柜台，厂家来人与商店同时、同地销售，开展销售

竟管理<sup>同</sup>~~第一~~种~~形式~~。

三厂店挂钩，代销产品。根据厂店双方的合同规定，工厂产品由商店代销，售后付款。

目前，大楼与被服厂、皮件厂、皮鞋厂、毛纺厂等~~家~~<sup>均</sup>建立了联营关系，与当地142个厂家建立了代销关系，为几个厂的产品代评广告。

引<sup>引</sup>厂进店，厂店<sup>挂钩</sup>~~共同经销或~~~~代理~~~~经销~~这种方式，工厂可以充分利用大楼管<sup>管</sup>口的有利评条，宣传和推销产品，为产品打开销路，大楼也可以充分利用工厂的商品资金和<sup>利用</sup>~~从~~当地~~进货~~，路途近，费用低的有利条件，减少资金占用和流通费用。~~主要~~好处有以下几点：

一是节约了资金占用。现在大楼仓库有代~~销~~100万的商品，减少了银行贷款，每月少支付利息约1.5万元。

二是扩大<sup>3/1</sup>销售。厂家来人来货专~~柜~~经销，其一是商品价格便宜，易于销售；其二是服务质量好，不但态度热情

而且保修保换。因此对顾客很有吸引力。增大了销量。

三是引导生产。厂方来人推销，通过营业窗口，可以直接观察到本厂产品质量的好坏，花色品种是否齐全，是否适销对路。及时将信息反馈到工厂，促使工厂根据市场的需求，提高产品质量，生产适销对路产品，防止生产的盲目性，提高了产品的竞争能力。

四是救活了企业。在经济滑坡的形势下，有的<sup>企业</sup>产品找不到销路，有的企业濒临倒闭。通过厂店联营，产品扩大了知名度，找到了销路，增加了销<sup>量</sup>，增<sup>添</sup>了利润，使企业有了生机。皮件厂在大楼设专柜，月销产品近1.5万元，使这个本来濒临倒闭的厂~~打满了生机~~重新兴旺起来。

五、加强了工商联合。过去，有的工厂不愿将货直接卖给商店。~~工厂不愿将货直接卖给商店~~ <sup>大搞不讲个人恩怨。</sup>现在工厂主动找上门来，请商店帮忙。~~工厂主动找上门来~~ <sup>为了同荣共进，共同发展，携起手来，共渡难关。</sup>互<sup>互</sup>互利互惠相互促进，~~有效地防止了经济滑坡~~ <sup>有效地防止了经济滑坡</sup>，对于国营<sup>企业</sup>企业的发展繁荣起到了积极的作用。

上海城市局

一九四九年十一月四日

抄报：市政府、市委、市经委、地政局。

抄送：局长、书记、各科室、各分局、大楼、粮局