

“”°、† ~ ž °” Ž | fl \$ fi # 七 / " !

尊敬的穆励会、尊敬的景总，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，年月日，在物总层的大力支持和推动下，双枪和物建立了“全品类，独家”的战略合作关系。年月日，我在北京物总位中层授期，意外的是我的发得了一好的同时，也得到在场《销售世界》景总的可。在总的下，我参加了“年中国销售坛”和“中国品牌商业联盟成立大会”，并有幸在两次大会上发了主发。承总的信任，双枪公司有机会承办“年中国销售坛”，在此我由感总对我的信任，也感穆励会及在座的各位不劳来到双枪，来到杭州！你们！

双枪和物独家紧密合作备受关注，物总理少川，以及物前任事吴坚忠、现任事暹、物创始人张文中博士对物和双枪的紧密合作示极力的支持。

和物的合作已有两年了，我们来看看物竹木具分类发生了哪些变化？

北京物和双枪紧密合作后售增情况：

年月—年月，竹木分类售增，

年月—年月，竹木分类售增，

两年时，竹木分类售增。

由于物的售基数大，也由于新的合作模式双枪和物不熟悉，彼此用了很的磨合期，售增并没有完全到我们的期。

第二个和双枪紧密合作的市是河北惠友，在和惠友合作的一年半时我们的售现又是怎样的呢？

河北惠友和双枪紧密合作后售增情况：

年月—年月，竹木分类售增，

年月—年月，竹木分类售增，

两年时，竹木分类售增。

在此我特别感张健事以及他的夫人予的支持！你们了双枪么好的一个平台，你们在我到保定时对我的盛情款待！张健事的夫人亲同我店一

整天，我真的是 常感动！

和物 、惠友的成功合作之后， 双枪对所有 予双枪紧密合作的 市承 ； 市竹木分
类两年内 售业 一 ！

目前，和双枪紧密合作的 市有：北京物 、乐天玛特，河北惠友、 林、家乐园，
河南 亚、 东来、万德 ，湖北寿康、 冈 商、武汉丽 江庆客 ， 合力……

很多人 常反感独家 样的合作模式，不 会积极去推动， 听一听 得多
余。但很 兴的是 是有很多人愿意和双枪一 尝 ，并取得了很好的成 。

在实体店发展举步 的今天，为什么双枪 异军突 ，并敢大 向 市承 ；两年内
售业 一 ？ 一切 基于：更合理的产品 合；更合理的商品 列；更合理的促 安
排；更及时的 ；更优秀的服务团 。

独家 很多人抵 ，其实我们也没有 求 市一直 我们 样的合作模式，我只是
希望 售商 我们两年时 心无旁 地 整。等两年 后，我们完全同意 市 打开
平台， 双枪和同 同台竞技。双枪从来不怕竞争，我们企业 生的 一天开始就
没有 到真正的竞争 。

独家 最大的好处在于： 、由于大多 是 事 工程，所以可以彻底 决了 供双方
的灰 地带， 售商和供应商不再是博弈的关系， 是成为真正的利益共同体。 、 供应
商可以安心下来研究 客， 不是 好 ，真正的回到商业的本 ；提供优 的产品和服
务， 不是博弈！

当 售的渠 不再稀 ， 售商从 渠 向 产品和服务是一个必然， 售商必
学会从 判专家 化为产品专家、 客专家。 我们一 努力，建立 向市场、 向
客的 供关系吧！

双枪和卖场独家 的成功也 只是一个个案，在卖场其他分类也 并不具备复制性，
但卖场减少分类供应商，与 点供应商建立更加密切的合作的关系 一定是一个成功的 择。
受到电商的冲击、受到房租、员工工 不断上涨冲击的传 售商，在你们愁白了头发的时
候，是否 优秀的供应商来为你们分忧 ？敞开你的 怀吧，像双枪 样的供应商一
定不是一个， 是一大批！

百合也会有春天，在传 售商一筹 展、举步 的今天，是否也 我们 些优
秀的供应商灿烂一会呢？！

天 有情天亦 ，人 正 是沧桑。我坚信 助 天助，我坚信只 正 、做正事、
一定 成正果，一定可以 沧海变桑田！

“○○○○○”
“”