

Create trust not fear in manufacturer-retailer relationships

Publisher: Ming Pao

Year: 1997

MING PAO HONG KONG
1997年6月2日 星期一

論壇·思潮
Create Trust Not Fear in Manufacturer-Retailer Relationships

製造商與零售商建立互信而非恐懼

製造恐懼是否大製造商和零售商處理他們的關係的最好方法呢？建立互信是否比利用本身的優勢帶來更好的效果呢？怎樣的措施和程序有助製造商與零售商之間逐步建立互信呢？

IMD 視

製造商與零售商關係的演進，一直受到各方關注。雙方在過去幾年來，經歷了從恐懼到互信、從互信到合作、從合作到競爭的演進。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。

製造商與零售商如何「分餅」

零售業與製造業的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。

互信的好處：節省三百萬美元

互信的好處，不僅在於節省成本，更在於提高效率。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。



零售業與製造業的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。在零售業與製造業的關係中，製造商與零售商之間的關係，一直處於一個微妙的平衡點上。