

上市公司披露分销模式有哪些——现在最火的三级分销模式是什么模式？-股识吧

一、企业供应链管理的有哪几种主要模式

目前主流的有三种：1、VMI(供应商管理库存) 零售商有自己的库存，批发商有自己的库存，供应商也有自己的库存，供应链各个环节都有自己的库存控制策略。由于各自的库存控制策略不同且相互封闭，因此不可避免地产生需求的扭曲现象，从而导致需求变异放大，无法使供应商准确了解下游客户的需求。

供应商管理库存(Vendor Managed Inventory, VMI)这种库存管理策略打破了传统的各自为政的库存管理模式，体现了供应链的集成化管理思想，适应市场变化的要求，是一种新的有代表性的库存管理思想。

2、JMI(联合库存管理) 联合库存管理的思想可以从分销中心的联合库存功能谈起。地区分销中心体现了一种简单的联合库存管理的思想。

采用分销中心后的销售方式，各个销售商只需要少量的库存，大量的库存由地区分销中心储备，也就是各个销售商把其库存的一部分交给地区分销中心负责，从而减轻了各个销售商的库存压力。

分销中心就起到了联合库存管理的功能。

3. CPFR(共同预测、计划与补给) 通过对VMI和JMI两种模式的分析可得出：VMI就是以系统的、集成的管理思想进行库存管理，使供应链系统能够获得同步化的优化运行。

通过几年的实施，VMI和JMI被证明是比较先进的库存管理办法，但VMI和JMI也有以下缺点：①VMI是单行的过程，决策过程中缺乏协商，难免造成失误；

②决策数据不准确，决策失误较多；

③财务计划在销售和生产预测之前完成，风险较大；

④供应链没有实现真正的集成，使得库存水平较高，订单落实速度慢；

⑤促销和库存补给项目没有协调起来；

⑥ 当发现供应出现问题(如产品短缺)时，留给供应商进行解决的时间非常有限；

VMI过度地以客户为中心，使得供应链的建立和维护费用都很高。

二、我国上市公司资金募集信息的披露渠道和内容 在发行股票债券时 需在哪些媒体披露

每个上市公司上市前都和几个媒体签订指定披露协议一般要求起码2-3个，每个公

司指定的媒体不一样指定的媒体一般是中国证券报、上海证券报、深圳证券日报、巨潮网、和讯网等等知名财经网站当然上交所、深交所是必须披露的

三、分销属于销售模式么

分销模式包括以下几种渠道模式：一、垂直渠道系统 垂直渠道系统是由生产者、批发商和零售商纵向整合组成，其成员属于同一家公司，或为专卖特许权授予成员，或为有足够控制能力的企业。

每个成员把自己视为分销系统中的一分子，关注整个垂直系统的成功。

二、水平渠道系统 水平渠道系统，又称为共生型营销渠道关系，它是指由两个或两个以上公司横向联合在一起，共同开发新的营销机会的分销渠道系统。

其特点是两家或两家以上的公司横向联合共同形成新的机构，发挥各自优势，实现分销系统有效、快速的运行，实际上是一种横向的联合经营。

目的是通过联合发挥资源的协同作用或规避风险。

三、多渠道系统

多渠道系统，是指对同一或不同的细分市场，采用多条渠道的分销体系。

（是指一家公司建立两条以上的渠道进行分销活动。

公司的每一种渠道都可以实现一定的销售额。

）分销渠道广度，是宽度的一种扩展和延伸，是指厂商选择几条渠道进行某产品的分销活动，而非几个批发商或几个零售商的问题。

四、恐龙智库是如何进行上市公司披露风险管理的？

恐龙智库所提供的上市公司信息披露风险管理服务，是本公司针对上市公司信息披露风险而制定的，包括上市公司信息披露的方式、上市公司的信息披露程度、上市公司信息披露的责任者、上市公司信息披露的对象等方面具体内容。

通过对上市公司的信息披露风险进行管理，能有效规避上市公司因为信息披露而产生的风险问题！

五、现在最火的三级分销模式是什么模式？

三级分销，最火的也就是V起点分销系统了，目前来说，很适合咱们厂家，店面，

生产商，企业使用的，可以找看看。

六、快消品分销，什么是分销模式

分销是让消费者成为自己的业务员，消费者A买了产品推荐B也买，消费者B买后消费者A可以获得厂家设定的奖励，现在做得比较多的是三及分销。虽说分销系统可以快速发展用户，但也不是适合所有的企业，有些无安全隐患，不暴利，常用的产品比较适合做分销。

七、可供企业选择的分销渠道类型有哪些？

可供企业选择的分销渠道类型包括：密集分销、选择分销和独家分销。

参考文档

[下载：上市公司披露分销模式有哪些.pdf](#)

[《买了股票持仓多久可以用》](#)

[《行业暂停上市股票一般多久》](#)

[《德新交运股票停牌多久复牌》](#)

[下载：上市公司披露分销模式有哪些.doc](#)

[更多关于《上市公司披露分销模式有哪些》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/56918487.html>