

中國百貨公司系統
先進工作經驗彙編

第一輯

中國百貨編

一九五六年四月

前 言

这本册子搜集了十三篇材料，其中批發推銷經驗六篇、另售推銷經驗四篇、儲運方面的經驗三篇，是为了提供本年六月份中央商業部和中國商業工会联合召开的百貨系統先進工作者代表會議討論研究的参考文件。为了較好的總結經驗，总公司于三月七日到二十九日，先后召开了三次經驗座談会，集体研究和鑒定的。参加另售經驗座談会的有：北京王府井百貨商店、上海第一百貨商店、沈陽第二百貨商店、南京市百貨公司、青島市百貨公司、廣州下九百貨商店、蕪湖市百貨公司、通縣百貨分公司、舞陽縣百貨公司、滕縣百貨公司；参加批發經驗座談会的有：無錫市百貨公司第四批發部、丹陽縣百貨公司第一批發部、舞陽、滎池、宣城、壽縣、定襄、綏化六个縣百貨公司、石岐百貨支公司、長沙日用百貨批發站小百貨批發部；参加儲運經驗座談会的有：上海市運輸站、天津百貨採購供应站、北京市百貨公司、北京市倉儲公司、沈陽、哈爾濱、鄭州、長沙四个百貨批發站、貴州省百貨公司、廣東省糖業公司、开封、許昌百貨市公司。

百貨系統廣大职工几年來在工作實踐中，是有很多創造的，累積了不少的先進經驗，現在搜集的僅是其中極少的一部份。但這些先進經驗都有它的优点。希望各地根据具体条件認真的創造性的加以推廣。

積極擴大工業品推銷，充分滿足人民日益增長的物質和文化的需要，更好的為消費者服務，是國營商業的首要任务；也是保證完成与超額完成計劃的基本關鍵。因此，我們對推銷方面的經驗，搜集得比較多一些，当然亦并不忽視其它方面的經驗。其目的是在向全國交流与推廣的基礎上，掀起一个轟轟烈烈的推銷競賽的运动，及保證做好对城鄉的供应特別是農村的供应工作。并要求創造出更多更好的經驗，繼續發揚提高。

百貨系統先進事迹很多，現在編印的僅是很少部分，准备繼續搜集整理，陸續彙編印發。这本材料整理比較粗造，可能有不少遺誤之处，希望各地参考研究时，提出意見。

一九五六年四月

目 錄

第一部分：批發工作方面

- 1、黑龍江省綏化縣百貨公司“組織召开國合供应會議的經驗”..... (1)
- 2、中國百貨公司系統“外联推銷員下鄉推銷”經驗綜合介紹..... (9)
附件：(1) 黑龍江省綏化縣百貨公司“外联推銷員工作制度”..... (14)
 (2) 山西省定襄縣百貨公司“三定推銷責任制”的經驗..... (17)
 (3) 河南省舞陽縣百貨公司“計劃銷售法”的經驗..... (20)
- 3、山西省定襄縣百貨公司“实行三角預售合同”的經驗..... (25)
- 4、黑龍江省綏化縣百貨公司“必備商品經營目錄”的經驗..... (30)
- 5、江苏省無錫市百貨公司第四批發部“進、銷、存合一”的經驗..... (35)
- 6、湖南省長沙批發站“經營小百貨批發業務”的經驗..... (45)

第二部分：零售工作方面

- 1、遼寧省沈陽市百貨公司第二商店“連帶上班制”的經驗..... (51)
- 2、山东省青島市百貨公司第一門市部推廣“布樣展覽售貨法”的經驗..... (58)
- 3、河南省舞陽縣百貨公司“一手清售貨法”的經驗..... (69)
- 4、遼寧省沈陽市百貨公司第二商店“卡片售貨法”的經驗..... (72)

第三部分：儲運工作方面

- 1、中國百貨公司系統集零為整中轉分運”的運輸工作法..... (79)
- 2、中國百貨公司“中央站供应縣（市）公司物資直达運輸站台分撥”法..... (86)
- 3、中國百貨公司湖南省長沙批發站“稻壳埋糖保管法”..... (91)
附件：(1) 中國百貨公司貴州省公司“墊糠圍草帘、木架層堆保管食糖法”..... (95)
 (2) 中國百貨公司廣東省糖業公司“稻壳圍封保管食糖法”..... (97)

黑龍江省綏化縣百貨公司

組織召開國合供應會議的經驗

編者按：幾年來百貨公司系統的很多銷售單位，都召開過縣級或縣級以下分片的國合供應會議，對銜接國、合計劃，密切國、合關係和擴大工業品下鄉，保證農村市場供應等方面，已起到很大作用，並逐步摸到一些辦法和經驗。黑龍江綏化縣公司“組織召開國、合供應會議經驗”的材料，是比較系統的。對如何組織召開會議、銜接計劃、簽訂供應合同；如何作好商品供應及時、對路；如何簽訂具體品種合同、作好商品分配；建立合同檢查制度，督促實現合同等方面的具體方法都進行了總結。各地可以結合當地具體條件創造性的加以運用，並不斷去總結提高。

各地在推廣中應注意的是：

（1）通過國、合供應會議，要達到供銷社反映人民消費需要，雙方銜接好計劃，國營公司並應該積極組織貨源保證供應。成交形式應為現貨成交，期貨交易（簽訂合同，時間不宜超過三個月）兩種。

（2）會議召開應在當地黨政統一領導下，由國營公司為主結合縣供銷社共同召開。

（3）對農村購買力和商品需求變化情況的調查研究工作，是十分重要的。但在每個季度召開國、合供應會議前都搞一次（象材料中所說的那樣）比較大規模的調查研究工作，是有一定困難的。因此，一年可搞一次或兩次，同時可建立一些經常性的調研制度，如通過外聯推銷員日常了解，掌

握一兩個典型地区等。

(4) 对各供銷社進貨計劃的審查工作，最好配合縣社來搞，使縣社起到应有的督促監督作用，國營公司不要代替包办。

綏化縣百貨公司組織召開國、合供应會議有兩種形式：一种是按季召開銜接計劃、簽訂供应合同；另一种是为適應購買力集中的特点，根据季節（麥收前、9月末、11月初、春節前）召開，現款現貨，也是實現季度供应合同的主要方法。这里主要介紹按季召開的銜接計劃，簽訂供应合同的供应會議。它的主要任务是：檢查前季供应合同执行情况，找出超过或未完成的原因，吸取經驗教訓；研究分析当季購買力和对商品要求变化情况；組織參觀样品展覽，協助各供銷社修訂進貨計劃，做好商品平衡；簽訂当季國、合供应合同。

組織國、合供应會議的收效：

1、逐步銜接了國、合計劃。簽訂計劃合同后，双方進貨都有了底，國營可按供銷社的計劃組織進貨，供銷社在貨源上有了保證，克服了“搶好貨”的作法，和經營中的盲目性，从而避免了積压和脫銷現象，更好的保證了農村供应。如六区兴福社反映：“过去見啥買啥，買的不適當就積压，这次有根据了”。从而也保證了批發商店从53年到55年12个季度均超額完成銷貨計劃。

2、通过簽訂合同，不断改善了國、合双方的業務經營。國合双方資金有了合理的运用，周轉也加快了，經營品种增多了。如批發商店55年資金周轉6.73次，比54年加快0.51次，商品庫存也減少了十二萬元。55年費用水平为3.64%，比54年降低1.19%。經營品种也由54年的1,500种增加到55年的1,600种。如十二区兴和社，由于按合同進貨，積压商品比过去減少22%，品种增加了85种。七区廿七村社反映：“簽訂合同后，資金不緊了”、

几年來綏化縣公司的國合供应合同执行情况是好的。53年与新隄社簽訂的供应合同（試点），完成98.06%；54年539个供銷社簽訂供应合同，完成了合同金額88.64%；55年擴大到592个供銷社簽訂供应

合同，結果实际完成95.02%。

組織國、合供应會議的具体步驟方法是：

（一）做好会前准备工作，是开好會議的關鍵。

1• 調研農村購買力和農民需要的發展变化（一般在春季、秋季進行兩次）。通过調查研究，准确了解農村購買力和農民对工業品的具体需要及其發展变化情况，是开好國、合供当會議和做好商品对路工作的關鍵。为此，准备好調查表格，印好主要商品目錄，在会前45天或30天發到各基層供銷社，并派外联人員重点帮助，做好要货准备工作，为了認真作好農村需要調研工作，还应在会前作典型調查，以便心中有数。具体作法：

（1）首先要選擇好典型社，找出上、中、下三类型村（注：相当关內的鄉，下同）以便根据調查研究，正确計算購買力，反映出不同村的需要水平。

（2）抽調干部組成調查組。除外联推銷員外，必須配备具有調研能力、熟悉商品、善于接近群众的干部進行此項工作。如計劃股長、批發部主任和重点商品部的業務員3至5人。在調查时要研究好提綱和調查方法，明确重点範圍免走弯路。

（3）調研工作开始时，必須結合供銷社共同來搞，这样一方面可以使國營公司掌握農村需要，作到心中有数；同时也帮助和培养供銷社單獨調研能力，以便逐步把這項工作由供銷社担負起來，成为經常的工作之一。

（4）調研工作的具体内容和作法：（甲）了解典型社供应区內的村数、戶数、人口、男女、老幼、耕地面積、農業產量、副業收入等基本数字和流出流入数字，作为計算購買力和商品需要的根据；并作为今后掌握供銷社供应情况的依据。这些材料多系由村政府取得。綏化縣百貨公司通过几年來的調研工作，已对全縣各供銷社供应範圍的基本情况及社与社間的區別全部掌握起來。（乙）調研供銷社供应区內的購買力。即農民收入來源（農業及副業收入）和支出去向。調查方式是一面算全村的大帳，一面通过典型戶（要选有代表性的上（

富裕戶）、中（中等戶）、下（貧困戶）三類型戶）算細帳。在典型戶調查時，為避免農民思想顧慮，可採取漫談和算細帳的辦法，把季度收入、支出去向（主要算工業品）及商品需要分別品種、數量詳細計算。如買什麼？買多少？什麼時間買？為了調查好，調查品種不宜太多。調查匯總後，按供應區人口分上、中、下三類求平均數再計算全村購買力和需要量，並與前述算大帳的數字相對照，給制定計劃提出初步輪廓。（丙）對商品進行研究。商品研究的目的是，主要是解決需要商品的規格、價格、質量及花色、式樣的對路問題。這雖在典型調查中了解一些，但不可能完全解決，必須輔助以下兩種方法：一種是根據季節需要深入農村舉行迎季樣品展覽和組織不同消費對象舉行座談相結合的方法來研究人民具體商品需要。進行樣品展覽時，除了挂有注明品名、規格、價格、質量、產地的標籤外，並有說明員進行宣傳解釋。為便於農民表達自己需要的意見和統計各種商品需要量所占比重，在每種商品上拴上相同數量的小紙條（50張或100張），參觀者喜歡那種商品，就把拴在樣品上的紙條撕下一張，展覽結束時那種樣品剩的紙條少，就是最受歡迎的商品。為了及時滿足需要，展覽過程中應同時出售。利用晚上或空閒時間組織不同消費者（青年婦女老太太、老头、男人、學生等）舉行座談，為了研究細緻透徹，只座談與他（她）們需要有切身關係的幾種商品，對其餘商品只一般談談喜歡那些？不喜歡那些？對那些商品有那些意見等，同時亦應注意某些臨時和特殊需要。綏化縣公司這樣的樣品展覽現55年曾舉行3次（3月份展覽研究夏令商品、7月份展覽研究秋季商品、9月份展覽研究冬季商品），並對主要季節商品作了鑒定。第二種對商品研究的方法是小型展覽。由外聯推銷員或批發部營業員攜帶一些樣品，在幫助供銷社制訂進貨計劃時和供銷社營業員在一起對某幾種商品的規格、質量作一般研究；有時也到農業社或農戶家中通過漫談研究商品的花色、式樣、規格等。這種方法簡單靈活，對幫助供銷社擴大農村適銷商品的經營有一定作用。

（5）分析研究供銷社的業務經營情況：要掌握各供銷社供應區

的基本情况和供应特点；帮助分析歷史經營資料和商品庫存情况，算主要商品的進、銷、存帳；再結合調查材料制定出初步進貨計劃，作为供应會議簽訂合同的基礎。

2、及时正确的組織貨源，是开好会和簽好供应合同的物質基礎。对按季召开簽訂分月供应合同的供应會議的物資准备，采取匯总各供銷社的要貨計劃，分析全縣需要，作为縣公司進行商品站隊和与二級站簽訂供应合同的依据。

3、陈列好样品展覽室。样品陈列室的陈設工作，是國、合供应會議的重要工作之一，商品陈設和宣傳介紹工作的好坏，直接关系着合同簽訂和工業品下鄉工作。因之在会前必須將展覽室样品重新陈設，把当令商品和主要商品擺設得更突出、明顯，品种、花色、規格方面力求齐全，并注意商品間的联系性。每种样品上标明品名、規格、質量、產地、批發价、零售价，便于供銷社代表參觀選購。样品必須同庫存商品一样，同时配备足够的講解員，便于向參觀代表宣傳介紹和答复代表的詢問。

（二）組織國、合供应會議，銜接双方計劃，簽訂按季分月供应合同。

國、合供应會議是百貨公司和縣社組織領導，并請縣党政負責同志参加。具体方法和內容：

1、時間和地点：召开時間确定在公司与二級站开完供应會議后为宜。因为这时公司貨源已安排下來，簽訂合同有了把握，对貨源不足的商品亦可進行適當的平衡，照顧到各个方面。根据公司和縣社的地址条件，会场可选在公司也可在縣社。

2、統一思想，提高認識。通过縣首長動員报告，說明加强國、合計劃銜接的重要意义，并分析当季市場情况，提高思想認識；縣社要提出对各基層供銷社的具体要求；公司对商品品种、数量、質量等方面作詳細介紹說明，講清那些是充足的；那些是不足应全面平衡的；那些是暫時生產不足的。公司应派人参加各供銷社的分組討論，帮助研究解决实际困难，并了解思想情况。

3、參觀样品、修訂合同草案（即初步進貨計劃）。各供銷社的初步進貨計劃，系根據群眾需要結合本身庫存制定的，與公司庫存品種、規格不尽相符。因之組織各社代表參觀样品，進行詳細介紹，作必要的研究（特別是適銷農村的新品種），並幫助修訂和補充原進貨計劃，以保證進貨計劃切合實際。

4、審查計劃、平衡商品。根據各供銷社修訂後提出的進貨計劃，公司要全面進行一次審查：結合各社銷售、庫存計劃，審查進貨計劃是否合理；主要商品是否齊全，數量是否充足；進貨計劃中所列商品是否有不適銷農村的。和衡商品，主要是對數量不足商品，應根據各社供應範圍和特殊需要等加以區別，不能平均對待。

5、銜接國、合計劃，簽訂供應合同。國、合雙方要以共同對人民需要負責的精神，進行充分協商後，銜接好雙方計劃，簽訂雙方供應合同。數量上，一般規定具体商品的季度進貨數量，並安排好分月進貨時間。在品種上，由於有些商品規格常變，加之縣公司進貨尚有問題，故不能按詳細品名、規格、花色、牌號簽，否則保證供應有困難；如簽訂籠統品種，則不能促進更好的研究商品需要。因之簽訂合同商品品名時，以詳細品名、小群品名、籠統品名三者并存，並逐步擴大詳細品名為宜。對生產無問題、庫存有、貨源有完全把握的主要商品，可分規格、質量、牌號簽詳細品名；對規格、質量、牌號繁多，或者常變的商品（如球鞋、毛巾、襪子、香皂等），根據互相能代替的原則簽訂小群品名。小群品名根據商品的不同，可按價格分（如香皂、金筆、鋼筆等），可按規格分（如玻璃、面盆、縫紉機、球鞋等），可按質量分（如帽子、皂盒、手帕、毛巾等），可按用途分（如襪子分男高、男短、坤高、坤短等），可按色澤分（格綫、軸綫、背心、襯衣、褲等商品）。其它一些規格、質量、價格相差不多的商品，完全可以相互代替的（如肥皂、火柴、竹壳水瓶、白辦公紙、綫手套等）則簽訂籠統品名。

合同還規定計劃外的要貨，供銷社應在10天前提出計劃。新到品種則由公司隨時通知各供銷社。

（三）做好進貨和商品分配工作，認真執行合同。

及時正確的組織貨源是保證實現合同完成計劃的物質基礎。隨着銜接雙方計劃和簽訂合同社數的增加，縣公司如何按計劃組織貨源和合理進行商品分配，是一件很重要的工作。縣公司通過檢查合同，並經常參觀二級站樣品室和倉庫，積極組織適銷商品，加強進貨計劃性，就可滿足合同要求。做好物資分配工作也很重要。對貨源充足的可按計劃保證供應；生產不足的則不簽訂合同，待有貨時按比例分配；對臨時不足的商品既要做好市場供應，又要執行合同。如對合同社和非合同社一律平均分配，就失掉合同意義；如先滿足合同社，市場又可能發生問題。因此，可採取（1）二級站有貨、縣公司數量不夠多的，先滿足合同社，然後再進貨供應非合同社；（2）二級站數量也不多的商品，採取合同社和臨時要貨的非合同社按比例分配的方法，在比例上，合同社大一些，非合同社小一些。對未來取貨的合同社，可保留5至7天。這種分配方法的特点，是把全面保證市場供應和嚴肅執行合同結合起來了。如縣公司對某些合同商品供應確有困難時，應積極組織、保證供應，或經過協商用同質量商品代表，但不能硬性代替。總之，一定要對合同負責。

在商品運輸方面，組織定點分撥，主要是對一些交通不便利地區的供銷社或在農忙時，在合作社雇車困難的條件下，幫助供銷社制定進貨計劃的基礎上，把幾個社的運輸計劃匯總起來，公司統一雇車，把貨送到適當的集中地點再實行分撥（運費由合作社負責）。

（四）加強組織工作，建立合同檢查制度，促進合同實現。

1、根據需要建立聯絡組。該組由4人組成，專門負責簽訂合同，掌握合同執行情況，負責雙方聯系工作，幫助供銷社改善經營管理，活躍業務和掌握農村市場新變化等。

2、建立檢查聯系制度。簽訂合同只不過是供應工作的開始，重要的在於保證合同的切實履行。因之，必須通過對合同的檢查、監督，及時發現和解決執行中的問題，保證實現合同。檢查方法：合同簽訂後，聯絡組把各社簽訂的品種、數量、時間、分別整理交給各專業商

品部，專業商品部再填入各村社的計劃合同檢查表，表內有品名、季計劃、月計劃和進貨時間，并逐日填寫各社取貨數量。各專業部一般是每旬和每月分析研究各村社執行合同情況，發現有應取未取或取貨過多的，填寫供應合同檢查通知表寄給供銷社詢問原因，同時由下鄉聯絡員（即外聯推銷員）到供銷社督促進貨；并在供銷社采購員採取貨時口頭聯系督促進貨；或把合同當場打開，按合同規定的進貨期督促供銷社進貨。在檢查合同時，不但要檢查供銷社的執行情況，也要注意公司自己在執行合同中有無問題，如貨源是否有保證等問題。

3、結合檢查，對合同作必要的修改。因目前調研工作還有問題，合同還不夠准，如在合同執行中不作必要修改，恐必然流於形式。但修改合同必須經過上級審查批准。除了不屬於雙方的主觀原因而是由於市場上的特殊變化可隨時修改合同外，一般修改一次，不宜過多。修改合同時間，是前一個月修改下一個月的合同。

4、加強業務聯系，督促實現合同。除了為適應旺季購買力集中的特點，根據實際需要，在縣委領導下召開各專業公司參加的現款現貨物資交流會（即上述供應會議的第二種形式），作為實現季度供應合同之主要方法外，還應經常採用以下幾種業務聯系方法：（1）經常派外聯人員或抽派業務熟悉幹部攜帶迎季商品和新產品下鄉幫助各供銷社分析庫存、介紹新產品、制定臨時進品計劃，這種方法最受供銷社歡迎；（2）採取邊展覽、邊推銷的辦法，幫助供銷社增加經營品種，擴大工業品推銷，往往是“滿車而去，空車而歸”；（3）建立新商品目錄隨時送社制度和組織通訊網。聘請重點社主任、營業員、采購員、會計等為通訊員，經常交流情況反映商品供應上存在的問題。這對改進供應工作和加強國、合間業務結合均有很大作用。以上幾種聯系方法，也是督促供應合同切實履行的重要手段。

中國百貨公司系統

外 联 推 銷 員 下 鄉 推 銷

經驗綜合介紹

幾年來我公司系統很多銷貨單位，根據當地業務要求，積極開展了農村外聯推銷工作。這對密切國合關係，擴大工業品下鄉，滿足農民需要及保證國家計劃完成等方面都起了很大作用。今後隨着農業生產生產合作化的發展和農民生活的提高，廣大農民對生活日用品的需求也將日益迫切和擴大，所以進一步加強農村外聯推銷工作乃是當前一項重要的工作方法，應引起各地銷貨單位的普遍重視。將各地在實行這一工作中的經驗綜合介紹于后：

一、外聯推銷員的任務：

1、外聯推銷員的基本任務是通過對基層供銷社的聯繫和幫助，積極擴大推銷，使日用工業品通過供銷合作社送下鄉，以滿足廣大農民對日用工業品日益增長的需要。

2、了解並協助包干地區的基層供銷社加強對日用工業品的經營；幫助供銷社掌握和研究每個時期農村市場和農民購買力的變化情況；幫助供銷合作社送貨下鄉，擴大工業品推銷，改善經營管理。

3、經常了解農民對商品質量、規格、花色、品種、式樣等各方面需求變化，提供組織貨源依據。

二、外聯推銷員應具備的條件：

1、外聯推銷員應該是德才兼備的營業員，一方面要思想進步，熱愛工作，積極負責；另一方面要有一定的政策，業務水平，和商品知識及經營管理常識。舞陽縣百貨公司抽調模範和積極分子充當外聯推銷員是十分正確的。

2、要有較強的組織性和群眾觀點。外聯推銷員下社后，必須服

从当地党政的领导，争取其支持；并要善于联系群众，和供销社的干部打成一片。舞陽縣公司外联推销员视社为家，做到同吃、同住、同工作，是值得各地外联推销员效法的。

三、外联推销员的工作内容和工作方法。

1、经常掌握库存商品情况。每个推销员必须随时了解自己库存商品有那些品种、牌号、规格及其质量、数量，分清畅销、行销及滞销冷背性质；对季节商品要分别已经过季、将要过季及快要到季等不同情况，搞清品种、数量，以便在联系时心中有数，充分发挥扩大宣传的作用。

2、深入了解供销社经营的基本情况。每个推销员应熟知包干范围内有多少基层社，每个基层社的经营情况如何。了解过程中所采取的方法步骤一般是：（1）联系社主任说明来意，要求介绍全面情况，并征求意见取得支持；（2）联系营业员与采购员具体了解进、销情况于经营品种；（3）联系财会人员了解资金运用情况；（4）联系统计人员了解购、销计划编制依据与情况；（5）联系保管员了解库存及商品保管情况。

通过以上的了解，进行综合分析，找出问题，提出办法，向社主任汇报，协助其扩大经营品种，解决主要问题，开展工业品推销。

3、建立与供销社的经常联系制度。如安徽宣城等公司采取了以下联系办法：（1）书信联系。把公司货源变化情况，及时写信告诉供销社，并根据供销社来信要货，及时的把货送到供销社；或把公司新到商品列表告诉供销社，请其参考进货；（2）定期对照国、合品种。每月定期对照国、合经营品种，发现国营有货，农村需要而供销社未经营时，积极帮助组织供应。

4、调查了解农村购买力及农民需要。经常了解农村购买力和农民对工业品的需要变化，是做好商品对路，满足农民需要的关键，外联推销员必须经常结合供销社干部深入农村和农业社进行调查研究工作。在具体做法上，黑龙江綏化縣公司曾摸索了一些经验，各地可参考该公司“组织国、合供应会议经验”的第一部份，结合当地实际情况

進行。

5、幫助供銷社擴大推銷，改善經營管理。

舞陽縣公司外聯推銷員從實際工作中深深体会到“只有供銷社業務的開展，才能促使我們的業務開展”。對外聯推銷員來說，這就是工作方向。各地所採取的辦法，大致是（1）經常攜帶樣品和適令商品到供銷社進行訪問推銷，宣傳介紹幫助供銷社擴大經營農村需要的新品種；（2）幫助其清倉排隊，使庫存商品全部出樣，以擴大推銷；（3）幫助組織社社商品調劑，打開滯銷和積壓商品的銷路；（4）幫助供銷社送貨到農村流動推銷：一種方式是幫助其採取串鄉、串村、串戶的方法送貨上門，流動推銷。這種方法主要是解決農民忙於生產，無暇上市買東西的困難，它很受農民的歡迎，群众反映有三利“買賣方便有利，節省時間有利，多記工分增加生產有利”。另一種方式是帶貨下鄉，巡迴展覽推銷、利用農村集日、庙会、交流會，帶上大批商品邊展覽、邊宣傳、邊推銷。出售商品按作價辦法給合作社，另售額作為供銷社的銷貨，以刺激其積極組織貨源；（4）幫助供銷社送貨到農業社展覽出售，如河南滎池縣百貨公司配合供銷社送貨到農業社，邊展覽、邊出售，并把農民需要而無現貨的商品進行登記，約定時間，定期送貨，農民對這種方法普遍的感到滿意。（5）幫助供銷社解決經營中的存在問題。如舞陽縣公司外聯推銷員深入商店社了解到該社業務不開展的主要原因是社內三員（營業、採購、保管）不通氣，工作銜接不好。即建議他們开好三員會議，在編造計劃時實行三介紹（保管員介紹庫存、營業員介紹群眾需要、採購員介紹公司貨源，而使業務有了新的開展。總之，積極幫助供銷社擴大推銷，改善經營管理是外聯推銷員的基本任務之一，也只是這樣才能進一步密切國、合關係，擴大工業品下鄉，滿足農民的需要。

6 幫助供銷社組織合作商店和小商販送貨下鄉。一般是採取帶上××合作商店的袖章，或由供銷社先帶領一個時期幫助在群眾中打下基礎，由供銷社供給貨源，一般商販經營不起的大百貨，可委託代銷給予一定手續費；零星小百貨實行每天補助生活費或按營業額提取

3—5%的酬劳金。在組織形式上大致有以下几种：

(1) 大型迎貨下鄉：將当地油鹽、雜貨、文具等行業商販根据人数多少組成一个或几个送貨小組，由供銷社派一人領導，利用農村集會或召开大会时，送貨至農業社举行流动展覽推銷。

(2) 小型定期送貨：將各地各行業商販搭配組成几个小組，每組商販三、四人，在供銷社供应範圍內划成几个供应点，与各点農民約定每月供应次数，到时送貨給应。如江苏無錫南泉区供应站（即分銷处）确定每个供应点每月逢一逢五定期送貨，很便利農民購实。

(3) 串鄉串村供应：为了補助定点定期送貨的不足，有的地区組織一部份貨郎担，按照固定路綫選擇当前農民迫切需要的小零星商品二、三百种，每天巡迴串鄉、串村叫賣，把貨送到每个自然村的農民門上。有的縣將不由供銷社旧口的城关和縣轄鎮的小商小販由縣公司自己組織下鄉貨郎担，深入供应区範圍內的各个農村和田間供应。

四对外联推銷員的組織領導和必要制度：

1·加强組織領導。把若干名外联推銷人員，組織成小組，由批發部主任（經理）直接領導，安定人，定点，定任务的原則，根据外联推銷員对地区的熟悉情况，分片划分联系推銷範圍，規定一定的推銷任务，組織其努力实现。

2·規定外联推銷員的彙報制度。彙報的形式有書面彙報、口头彙報、碰头会彙報等。舞陽縣公司的彙報方式是（1）每日向主任電話彙報供銷社的一般情况和存在的問題；（2）三天書面彙報。主內容是供銷社的銷售的物質力量，准备同时進貨、進什么貨、進要多少，以及供銷社的銷售情况；（3）每旬召开外联推銷員碰头會議。內容是研究一句來的銷售情况、資金情况、物質情况，以及个人包干計劃完成情况，安排下旬工作，定出行动計劃；（4）每月底召开一次全体外联推銷員會議，由經理親自主持，主要是彙報工作，交流經驗，評比獎勵，分配任务，制决行动計劃。

3 关心外联推銷員的學習和生活，充分發揮其積極性。公司領導

除加強對外聯推銷員的政治思想教育外必須關心其學習和生活。綏化縣公司建立了外聯人員每日補助生活費二角，發給下鄉工作中所必需的手套、電筒、大衣、雨衣膠鞋等，定期交回換新，並建立學習制度，是必要的。不關心外聯推售人員生活和學習的現象應加克服。

黑龍江省綏化縣百貨公司

外 联 推 銷 員 工 作 制 度

——外联推銷員下鄉推銷經驗的附件之一——

編者按：綏化縣公司对外联推銷員下鄉推銷工作，制訂了一套工作制度，是值得各地在加強外联推銷員的工作中，根据当地具体情况，加以推廣的。

綏化縣百貨公司批發商店，为了進一步擴大批發業務，銜接國、合計劃，密切双方关系，帮助供銷社开展業務，改善經營管理，擴大工業品下鄉，滿足農民需要，建立了“聯絡員工作制度”。

一、聯絡員的工作任务。

- 1、掌握和研究每个时期的農村市場轉化与農民購實力情况。
- 2 調查和了解每个季節的商品需要变化，研究農村新的要求，及少数民族的要求。根据了解的花色样式、質量、价格等情况，及时反映給有关業務部門和工厂，以便改進加工業務和組織進貨。
- 3 了解和掌握供銷社的經營情况，帮助擴大推銷，改善經營管理。
- 4 組織簽訂合同并督促实现，及时帮助解决合同中的問題。

二聯絡員的工作方法：

- 1 研究和了解市場变化和購買力情况。根据每个时期農村市場的变化，經常研究購買力的变化。先要通过合作社了解，然后对農村情况進行分析。一方面是研究農作物產量和付業收入；另一方面是研究農民購買力去向：（1）生產資料；（2）生活資料；（3）非商品需要等。并根据季節变化着重分析百貨商品需要量，這項工作要在此