

郑州超市生活状态系列报道之一

厂家促销员便衣拥向超市

“暗促”背后的零供矛盾

□策划:刘渊 □采写:晚报记者 祁京 □摄影:晚报记者 吴琳

从2007年年初至今,郑州各大超市发生了很多变化,这让我们不得不关注并思考。

“超市促销员的生存状态越来越严重。”一位供货商这样向记者抱怨道。促销员也通称为导购员,在零售商与供货商之间,除了一直未能解决的结款和入场费难题,促销员在超市内的境遇也引起了业内的重视。

促销员 乔装上岗

“上下班不用打卡,不着统一工装上班。”在北环某超市做“暗促”的张明(化名)对于自己目前的工作方式感到很无奈,“我这工作跟做贼似的,还得防着商场的保安。”受雇于某知名乳品品牌的张明是个在校大学生,今年暑假,他高高兴兴地被厂家录用做促销员。他平时的工作和一般的促销员没什么不同,每天上午坐6路公交车

准时来到店里报到,擦擦货架,摆摆货,缺货就跟厂家的正规促销员报告补货。

唯一不同的是,张明并没有穿统一工装,碰到顾客来买东西也不会向正规促销员一样上前推销。“总之怎么看着像普通顾客,我们怎么打扮,都是个便衣促销。”张明苦笑道,“而且我们还要防备着不被超市抓到。”

“抓到就狠罚,不仅罚

‘暗促’还罚厂家。”一位供应商向记者解释说,“暗促”干着与正规促销员完全一样的工作,唯一不同的就是干活儿的时候得躲着人,一旦被超市抓到,至少罚款2000元以上。

像张明这样没有在超市登记备案的厂家促销员在业内被称为“暗促”。而据记者了解,在整个郑州“暗促”的规模至少有几百人。

上班路 披星戴月

“从我干上这份工作,就是上班路上数星星下班路上看月亮。”黄薇是某外来超市的促销员,她在超市内工作通常都是超过8小时正常工作时间,每日工作十二三个小时很常见,多则要工作16个小时。在她的作品中,厂家虽承诺周末双休日,但超市只允许他们休息一天。对于超过正常时间的工

作,超市也不支付加班费。

一位供应商告诉记者,目前超市内的促销员都是供货厂商为了提高销售业绩自己雇用并派驻进超市的。供货商承诺在正常的工作时间范围内,每月向超市支付每位促销员的工资约为700~800元,加上销售提成,促销员拿到的月薪基本维持在1000元左右。“然而

超市在不支付任何成本的情况下,随意延长促销员的工作时间,如果促销员提出异议,马上就会开除你。”一位促销员无奈地说。

根据相关部门的统计,目前这样的问题普遍存在。由于超市的非规范管理,促销员行业的流动性非常大。每家企业仅有14可以固定下来。

管理费 标准不一

“按理说,促销员是我们的人,超市本来是没有权利这样使用促销员的。”一位供货商在再三要求不具名的情况下,表达了对超市过度使用促销员的不满。他告诉记者,为了获得超市批准,供货商派驻促销员前,都要与超市签订一纸不平

等的“超市免责协议”。内容将列明:派驻促销员要服从超市管理,出现商品丢失、促销员工伤等问题,责任一律由供货商承担。“今年曾经有过这样的问题,促销员在超市里从梯子上摔下来,超市却连医药费都不用承担,这样的事情肯定是

不合理的。”

然而,虽然超市对促销员不负任何责任,但是却收取着高额的费用。供应商刘先生向记者出示了一系列的合同收据证明。虽然去年11月份五部委联合发布了“零供公平交易管理办法”,不允许乱收入场费用。但超市取消了进场费,却又开始收取“促销管理费”。

“促销管理费”的收费标准是不尽相同的,按照刘先生的说法,一些销售业绩好的超市,每位促销员每月的管理费用约为2000元,即使在销售业绩一般的超市,管理费也在600元以上。有些超市还会收取诸如微波炉使用费、饮用水费等附加费用。“而且,简直就是明码标价,爱来不来。”



“暗促”成为一种猫鼠游戏

“其实‘暗促’最早不是在郑州,在郑州也是刚开始的。”河南世纪联华的一位负责人介绍说,“暗促”最早发源于北京,在北京地区有上万名“暗促”在活动,而根据他们掌握的情况,“暗促”在郑州目前只有上百人的规模,“但是,我们担忧的是,这股风气正有扩大的趋势。”

在高昂的管理费用之下,“暗促”正成为供应商无奈的选择,“其实收点钱我们都认了,关键是超市主管还总是炒我们促销员的鱿鱼,一个月换两三次人都是常事儿,管理费也只能一次又一次地交。”一位知情供应商称,由于超市对

“暗促”的罚款越来越多,现在经销商一般已经不敢聘请“暗促”了,目前郑州的“暗促”大军都是由品牌厂家雇用的。

“现在正是我们行业的旺季,我们的促销员都去给超市干活儿了,雇用‘暗促’也是迫不得已。”一家知名纯水企业郑州办事处的负责人告诉记者,虽然名为厂家的驻店促销员,但各超市的正规促销员干的往往都不是促销本品牌的工作。比如某超市,要求各品牌的促销员每天搬各种货物,连自家产品断货都无暇顾及。“这还算好的,在家电连锁超市里,促销员还要把各个品牌的电器搬来搬

去。”一位刚刚搬了100多件“乐百氏”纯水的“娃哈哈”促销员有些自我解嘲地说道。

“现在是厂家促销员干了超市理货的活儿,‘暗促’在干促销员的活儿。”张明无奈地向记者讲述超市促销员的生活状态,他告诉记者,平均每个柜组的超市自有员工只有2~3人,大量工作都是供应商派去的促销员在做,促销员不仅要超市里指派的工作,又要促销自己的货物,根本忙不过来。“所以才有我们的出现,不过超市也知道我们的存在,领导追得急了他们就抓一下,不急就睁只眼闭只眼,好像猫鼠游戏一样。”张明说。

促销员揭开零供伤疤

有媒体认为,虽然比起不按时结款、高额返点等问题,促销员的遭遇看似不是很大的矛盾,但这其中,依然是零供矛盾在作祟。“现在的促销员问题,其实是过去零供矛盾的另外一个爆发点,其实质是依然没有得到解决的零供矛盾。”河南省商业研究所所长张进才表示,虽然从去年开始,商务部就针对零供关系提出了多种解决方法,然而在供大于求的市场之中,零售商

目前依然占据着主动位置,这也是造成促销员种种怪现象的根本原因。

有超市负责人表示,促销员的问题只是供应商的一个借口,根本问题还是要挤压超市的利润。“你想想看,价格制定的话语权在制造企业,实际执行者也是厂商派到卖场里的促销员,国内生产企业缺乏核心技术,品牌附加值低,产品同质化现象普遍,是其利润微薄的主要原因,怎么能怪我们

呢?”这位负责人有些愤愤不平地说道。

而对于已经实习了近一个月的张明来说,最大的希望,就是能够有一天穿上那身在外人看来也许并不时髦的工装,能够在超市里躲躲藏藏,不再害怕罚款和被抓,“做自己该做的工作,拿自己该拿的工资,这对于我们来说似乎成了一种奢望了。”在大铺村租住的10多平方米的小屋内,张明摆弄着一台破电扇,有气无力地说道。



锦图电子地图
 免费问路热线: 69523679
 诚招业务员代理商 www.hntube.cn
 地址: 郑州市CBD内环10号5单元2202
 电话: 68107937 13703826318

快旅航空售票
 订票热线: 66661222
 订票送保险·积分兑品牌家电

9600111
 真情相约
 把柔情进行到底
 全省网通电话和小灵通均可拨打