

# 2022建材行业管理系统开发

产品名称	2022建材行业管理系统开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

## 产品详情

建材行业管理系统开发，建材行业模式开发，建材行业定制系统软件开发，建材项目系统软件开发，建材项目管理模式软件开发

特别提示：本文仅供开发需求者模式参考，本公司是系统软件开发公司，非平台方，玩家勿扰!

### 1.代理模式

首先我想谈到的是代理模式，这是任何一个建材家居人都再熟悉不过的模式。这种模式一般包括以下几种类型，分别是总代理、省级代理、区域代理和地级代理。总代理通常是指某个区域的代理，如华东区域代理、东北区域代理，其范围z大z广；省级代理基本是以某个省为单位，偶尔也会由于地域的特殊性而稍带一些其他省的城市，其范围次之；区域代理基本是以某几个地级市为单位，这种类型通常为过渡形式，存在的时间很短；z后是地级代理，顾名思义是以地级市为代理向下分销，此种模式是众多成熟型建材家居企业的主流模式。

那么以上的四个代理模式在不同的企业、企业发展的不同阶段、不同的区域市场中到底应该如何运作呢？实际上，每种代理模式都有其利弊。通常在某个新兴的建材家居领域，企业刚开始发展时（比如说集成吊顶、壁纸等，或者说可以走大流通的产品，如油漆、地板），总代理和省级代理的模式是可以帮助企业快速、快速实现产品销售的。此时，这两种模式对于企业是有极大的帮助，它们有渠道资源、有分销能力、有运作的资金，尤其对于偏远区域，如西北、西南、东北等地。当企业位于华东沿海省份时，此种模式的优势就更加明显；区域代理和地级代理模式通常会在离企业所在地相对较近的区域实施，一是区域离企业近，管理成本相对偏低，二是如果都采取大代模式是不利于企业对代理商的管控和对一线市场的清晰认知和掌握的。通过以上的说明，可以看出代理模式主要适用于企业刚开始运营的前3~5年。随着企业实力的不断壮大，能力的不断提升，逐渐的扁平对于企业的发展而言是至关重要的。

## 2.经销模式

说道扁平，就说到我接下来要阐述的一种主流模式：经销模式。此种模式多被主流的建材家居企业（品牌）所充分运用，不论其所处的行业是瓷砖、地板还是橱柜、卫浴，只要其发展到一定的规模，成为这个领域前几名的企业均会采取此种模式。甚至在较新兴领域里，如集成吊顶、壁纸等，实力靠前的企业也开始在一些重点的区域进行了扁平化的操作，即采取经销模式。为什么要采取经销模式呢，它又为什么会成为一种主流模式呢？其原因实际上和企业的发展息息相关。

对于建材家居企业（品牌）而言，在做到一定规模后，如果要再上一个大的台阶，那么靠的不仅仅是渠道的力量推动，这个时候你的产品研发能力、你的品牌价值和定位、你的消费者接受度、你的市场推广活动等都是促进企业向上提升的关键性动力。此时仍然采用代理模式就会存在一些问题，因为代理商更多的是无往不利。企业在这个时候的很多关键性的动作，如新品的上样、市场活动的推广、新店面形象等内容，在代理商层面就必定会出现无法推动和落地的情况。这个时候从企业的市场营销策略落地的层面而言企业就陷入了尴尬的境地，也就必定会促使企业要进行渠道的变革。要进行渠道的扁平，也就是采取经销模式，只有这样企业对渠道的掌控力度才能提升，企业的更多决策才能够落地和有效实施，这就是经销模式的益处。当然经销模式也会有些不足之处，经销商的整体实力、能力、意识等与代理商层面还是差距较大，需要企业花费更多的力气去弥补。

当然，对于绝大多数的建材家居企业而言，它们均会采取代理模式加经销模式并行的方式，只是在不同的阶段和不同的市场运作策略下，二者的比例会有所不同。但是，我在这里仍然要说明的情况是，建材家居企业（品牌）必须能够充分地理解和认知代理模式和经销模式的利弊，并充分结合企业自身的情况，为自己所用。