

经销商：做可控的生意，把钱放在自己口袋里

产品名称	经销商：做可控的生意，把钱放在自己口袋里
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

很多时候，突如其来的公司崩盘，原因不一定是意外或者重大商业失误。更多是因为那些平时不注意，觉得没什么关系的小毛病。

千里之堤，溃之蚁穴，如果把管理企业比喻成开车，那么对于老板而言，这辆车从油门到制动的种种环节，控制权真的在你手里吗？

新经销团队在5月17日【战疫中增长】系列直播第三期中，针对如何管理好公司这个话题，邀请到了有着多年辅导经销商公司内部管理优化经验的潘文富老师。在直播中，潘老师详实的分享了历年来他在实战中总结出的关于公司化改造、创新经营策略、营运成本节约和厂商关系优化的经验见解。

其中核心的一点，就是做可控的生意。这里的可控，涵盖了三个层面：1，与上游品牌商关系的可控；2

，公司内部对业务员的可控；3，下游客群关系的可控。

“货越卖越简单，但人越管越复杂”。从业多年以来，潘文富老师见到太多的经销商卖货上是一把好手，但是在管理上捉襟见肘，更关键的是，许多老板根本意识不到自己的生意存在问题，而这恰恰正是隐患的根节。

经销商如何处理上游品牌关系？

只做单一**的经销商，经销商很容易就成了厂家的拥趸，继而导致下面这些情况。

厂家要求涨任务就涨任务，厂家出的新品让你进货就进货，哪怕是强行搭售；厂家要求先垫付相关的市场费用，禁止销售竞品……等等。经销商完全被厂家控制，沦为厂家的销售工具和资金池。

因为单一品牌在经销商营收占比中的分量太大了，离了它就做不成生意。

潘文富认为，盈利终是靠产品组合来实现的，不要想着每个产品都赚钱。首先每个产品的功能都是不一样的，有承担利润功能的奶牛型产品，这类产品利润率高，能够快速收回资金；也有销量大，品牌效应好的明星型产品，这类产品市占率高，能开渠道，能摊费用，能借厂家的人；以及能够提升度的产品等等。

终实现盈利，是不同功能的产品组合，而非每一个产品都要赚钱。