

品牌方如何控制窜货行为

产品名称	品牌方如何控制窜货行为
公司名称	广州恒川信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区东圃
联系电话	18502025285

产品详情

经销商窜货这个问题，对于走渠道代理模式的品牌商家来说，是一件非常头痛的事情。这期分享一篇关于渠道代理商面对传统行业窜货痛点、乱象，为什么采用传统的控制窜货方案越来越收效甚微，而要采用基于一物一码技术实现的防窜货方案去解决行业痛点？

一、传统行业窜货痛点

1、堵住窜货源头

如保持价格统一，让窜货失去意义，但由于大多数企业都在不同地区实行不同定价策略。这除了产品本身的成本之外，定价还要考虑当地经济发展水平及居民收入状况。

2、实行严厉的奖罚制度

制订一系列的政策来控制 and 惩罚窜货行为，但是这样行为多是事后防范，等企业发现窜货行为时，已经对市场造成了不利的影响。

3、加强对销售通路的严格控制和管理

这是很有效的也是很必要的途径。

二、传统的防窜货方案有哪些？

1、运用技术手段

如从颜色、规格、包装等方面区分不同销售地区。这种方式虽然可以起到一定的作用，但是弊端也是很多的，比如采用不同的颜色和规格，容易使商品在消费者心目中的形象不统一，还会造成消费者对商品定位认识的混淆。

2、采用不同的区域标记

如“某某地区专卖”标识等等。采用这种方式的科技含量低，经销商很容易做手脚来改动地区标记，从而使防窜货手段失败。

3、实行严厉的奖罚制度

4、利用序列码或代码进行管理

这是现在很多企业常用的一种方式。企业先给每个区域经销商编号，然后根据经销商订单，利用喷码机、打码机甚至激光刻码机临时将该经销商的代码标志在产品或其包装上，今后市场人员根据代码查验经销商是否窜货。这种方式虽然可以起到一定的作用，但是弊端也是很多的：

三、一物一码防窜货解决方案

随着时代发展，企业开始用数字化手段来整治窜货问题，一物一码是常见的手段之一。二维码的信息容量是条形码的几十倍，所涵盖的信息更多，扫码能查看到关于产品的更多信息。在一物一码1.0版本，品牌为箱体和盒体分别赋二维码，并使两者关联。箱码和盒码关联，较大程度上减少了窜货行为的发生，对于已窜货的产品，品牌也能及时追溯。

一物一码2.0版本，品牌加强了产品与外部包装的关联性，箱外码、箱内码、盒外码、盒内码、瓶码五码关联，扫描任意码就能查询到产品属于哪个渠道商，同时对于窜货商品会自动登记，品牌能及时发现窜货问题、处罚窜货人员，形成威慑力。

以上这些措施对于渠道窜货问题都有或多或少的效果，但是要想从根源上解决渠道窜货问题，就必须让渠道商不愿意窜货。品牌的重点在于追溯窜货源头，渠道数据清晰，窜货能及时查明，属于事后的解决手段，只能带来威慑和警告的效果，想要真正解决窜货就必须在事前就介入。

而且必须要通过扫码才能知道是否窜货，渠道商和消费者没有必须要扫码的原因，扫码全靠自觉。窜货的渠道商与消费者交易时，不会特别在意扫码，消费者只在意购买到了满意的商品，渠道商只在意赚到了利润。

要让渠道商主动不窜货，就必须让扫码成为必要动作，那就不仅得有十足的威慑力，还要恩威并施，给渠道商足够的甜头。

基于一物一码防窜形式的3.0版本——窜货返利，在原有版本上调整升级，在五码关联的基础上，以销售费用数字化改革渠道利润分配方式。终端门店和经销商按流量分润，入库扫码，得奖金；消费者扫码，渠道得返利；同时对窜货对应的经销商进行合理的处罚，有奖有罚，恩威并施。