



的个人能力强，可很多代理商并没有很强的个人能力，所以商家们就要运营一个赛蜜新零售订货系统，借助这个系统，商家们可以建立一个代理商素材库，打造一个专属“商学院”，让每个不同层级的代理商都能从中了解各种信息素材以及营销案例，进而提升自己的能力，营销出更多的产品，商家们也能从中获得更多的利益。

## 2、刺激代理商积极性

不同的代理商有不一样的性格，同时营销产品的积极性也大不相同，积极性更高的代理商营销出更多产品的几率会大很多，所以商家们可以经营一个赛蜜新零售订货系统，通过此系统设置各种奖励方式，例如业绩分红、充值奖、升级进货奖、推荐奖，从多个维度刺激代理商们的营销积极性，让他们发挥出更大的价值。

## 3、层级订货制度

商家们可以通过赛蜜新零售订货系统将代理商划分为多个不同的层级，每个不同层级的代理商的拿货价都不相同，下级代理商向自己的上级订货，这种层层管控的形式会极大的提高效率，上级代理商可以通过数字将产品虚拟的传输给下级，若是用户下单订货，那就由商家统一发货，控制产品的市场价格。