

合君惠友不设3D心理沙盘区域代理的原因是什么？

产品名称	合君惠友不设3D心理沙盘区域代理的原因是什么？
公司名称	北京合君惠友科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京海淀区上地十街1号院2-1711
联系电话	13552472059 13552472059

产品详情

合君惠友不设3D电子心理沙盘区域代理的原因是什么？

合君3D心理沙盘早就被朋友们认可，合作模式只有两种，其中之一就是心理设备中广泛采用的项目报备制。最近有朋友提出，想做合君惠友某地区的一级代理，包含心理测评软件与3D电子心理沙盘。但这种代理模式还是被我婉拒了。

利润保障是建立在公司合作的基础上的，无论哪种产品合作模式还是商务合作模式，都是为了确保双方的利润最大化。但有一点，不是对任何一方的束缚。不少同业公司，实力不弱，产品的推广与项目运作能力都有一套，通过跟当地有实力的经销商或集成商合作，进行深度合作，取得了不俗的成果。

某地朋友通过远程会议沟通，再加上线下考察，对李守龙及其合君惠友很认可，提出想做心理测评软件与3D电子心理沙盘的一级代理。

对此需求，我们当然很感动，毕竟这是对我们及公司产品的认可。不过，我们一直信奉的模式是在没有更好的模式前，就按照自己熟悉的模式，这对各方面都有保障。也就是我们不愿意发展代理，而是采用项目报备制。

这三个层面的原因，都是为了彼此各种的利益考虑的。

一、从产品本身来看，3D电子心理沙盘还不到做代理的程度。产品代理模式，需要产品与公司具有相当的出名度与完善的售后保障。合君惠友是个不大的心理沙盘厂家，距我们设想的目标还有一段距离。

二、合作公司是否对3D电子心理沙盘有充分认识。其实这是一个能力与行业运作方面的考量，如果对心理设备行业有充分认识，也运作过各种教育装备，会对包含3D电子心理沙盘在内的所有心理设备都有一个判断，这样才能考量是否走某公司或品牌的代理。所以，走一段时间，彼此合作几次看看，或许更符合实际情况。

三、代理模式是否真的适用心理设备行业？我一直对此有所保留，是因为在大大小小几百家心理设备销售或研发的公司，能够真正按照代理模式进行合作的，真不多见。反倒项目报备、共同运作是更普遍的一种模式。如果采用代理模式，对我们来说，除了产品价格做代理层级设置、市场分层区隔，还有更多商务性的工作要做，而我们是研发性的公司，为此做投入精力，会影响产品的升级与维护。更重要的，对代理合作方，需要规定多少提货量或走货量呢？

前年来自杭州的丁总提出的区域代理，最后也没有几个雨点，估计已经转行做其他事情了。还有唐山的郝总，提出的心理测评软件社区医护代理合作，也当即被我“劝退”。

如果每年从我们这边走货量有一百套，说明有市场运作能力外，那时候我们也乐得让渡更多市场出去。

所以代理当前不适合3D电子心理沙盘，或许不止这款产品上，其他心理设备也不适合走这种模式，否则大家都按照代理模式来做心理设备了。另外，当地客户通过网店找到我们要购买心理沙盘，但是网店价格很透明，我们怎么办？有限的利润空间区域代理商能否看在眼里？

合君3D电子心理沙盘，笑揽同业前三。

#3D电子心理沙盘#