

3D心理沙盘软件的渠道保护，要建立在一定的走货量上

产品名称	3D心理沙盘软件的渠道保护，要建立在一定的走货量上
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

3D心理沙盘软件的渠道保护，要建立在一定的走货量上

做设备集成的合作伙伴赵总，找到我们，表示在某地发现跟我们提供的产品一模一样的3D心理沙盘软件，言外之意是这个渠道本来是他们做的，为何还有相同的3D心理沙盘软件供货现象出现。

电话中明确告知赵总，他所说的某地的客户，并不是我们直接供的货，另外外形一模一样的3D心理沙盘软件，也未必就是合君3D心理沙盘软件。因为我们的产品没有直接发到那个地方。

合君3D心理沙盘软件，没有设置区域与渠道代理，但有特定销售实力的合作伙伴，我们都会支持配合。以前对赵总所经营的特定渠道，我们甚至做到了渠道保护的程度。

或者是疫情，或者是某些原因，连续两年来，赵总的渠道走货量没有多少，而且对我们的货款，也没有及时归拢。在这种情况下，我们真不知如何做“渠道保护”。

另外，合君3D心理沙盘软件，笑揽同业前三，只要细品，就会发现内存大量信息。我们不直接供货的渠道，不能排除其他跟我们合作伙计，凭借自己销售能力将3D心理沙盘软件供货过去。

在这种情况下，特定的渠道，也就无从保护了。

我想，如果赵总站在我们的角度，一样也会理解我们。其实如果从最初的就有个明文的合作协议，对彼此做保护，都是可取的，我们也乐意，对我们来说可以规定每年3D心理沙盘软件的走货量，如果没有一定的提货量，我们就不做渠道保护了。

没有走货量，还谈什么渠道保护？我想，这不限于3D心理沙盘软件这样的小众产品，即便是大宗类的心理沙盘，设置了区域代理，也未必能做到区域保护。

约定与协议，都有适用条件，适用条件不存在，约定也就没有存在的必要了。甚至某些约定，从来都没有当面谈过，甚至只是对我们3D心理沙盘软件厂家单方面的约束，这着实有些不公平。

#3D心理沙盘软件#