

快消品企业有福音：快消总管轻松管理销售团队

产品名称	快消品企业有福音：快消总管轻松管理销售团队
公司名称	杭州蔓藤网络科技有限公司
价格	10.00/1
规格参数	品牌:快消总管
公司地址	杭州市西湖区西溪街道文二路188号16幢596室
联系电话	0571-81606793 15397139907

产品详情

快消总管是一款为快消品行业量身定做的销售管理系统，由国内超级天使投资机构真格基金投资，杭州蔓藤网络科技有限公司自主研发。快消总管包括手机端、生意宝、进销存三条产品线。

快消总管能很好的管理快消品企业巡店人员或者分销商经销商，为企业的管理节省大量的人力物力，发现经营问题，挖掘商机，带来轻松便捷的管理体验。那么，快消总管是如何让快消品企业的管理更为便捷呢？

在此之前，我们需要先了解快消品行业的营销模式或者说是销售模式是怎样的。快消行业的销售模式在所有行业中算是非常成熟的，一般而言，快消品行业的销售模式从不同的角度分类：

1、经销商分销、厂家直销

经销商分销：经销商打款给厂家后，厂家发货至经销商仓库，铺市及后期实现销售的主要

力量依靠经销商在所属区域配送能力、社会关系、资金实力、业务能力等。娃哈哈就是主要以这种销售模式为主。

厂家直销：厂家在其设立办事处或分公司的地区配置：财务、仓库、人事、业务、配送等人员各级管理及一线人员(所有人员的及其他开支皆由厂家承担)，厂家办事处或分公司的相关人员直接与当地政府机构、终端门店接触。典型的厂家直营的快消企业如益力多。

2、配销通路、大卖场销售

配销通路：一般指快消产品透过各级批发商、分销商实现销售回款(或者指能够现款现结的销售方式);

大卖场销售：指大客户销售-现通指大卖场：如沃尔玛、家乐福、大润发、乐购、银座、等商超(进入门槛复杂、谈判周期较长、销售量大、费用高、树形象的商超)。

3、一般终端销售、团购。

商品经过层层分销，最终到达个体户、商家门店、日常百货等小型规模的商铺，这种销售模式基本上大街小巷随处可见。还有一种就是比较流行的o2o模式、b2c等，网上团购，线下消费。

那么，快消品企业的这几种销售模式，快消总管是如何在其中起到作用的呢?

快消总管移动销售管理软件针对的主要是第一类和第二类销售模式。第一类模式，厂家需要对经销商或者直销人员进行管理，包括经销商的销售情况、费用投放概况、订单管理等等，通过这些管理才能够更好的对经销商或直销人员施行各种策略，也才能够更好的随时掌控他们的实际工作情况，对区域的布局、市场策略调整起到一定的参考作用。而快消总管移动销售管理软件行业版，专门针对快消企业的这种模式，提供以上几种功能，恰恰解决了以前厂商对经销商监管不到位的情况。娃哈哈就是这种模式的一个典型快消企业，而娃哈哈恰好也是快消总管移动销售管理软件行业版的标杆客户，由此可见，快消总管在快消行业上可谓称得上是快消企业的营销管理利器!

其次，第二类模式，快消企业需要对各个终端门店商超的销售情况进行了解，在这一过程中，巡店人员是必不可少的，而之前的巡店人员的管理是较为的混乱，各种作假情况普遍存在，让企业管理者无法真正掌控准确的数据而影响到最终的决策。而快消总管销售管理软件行业版，通过定位考勤、拜访管理、订单管理等一系列功能，解决了巡店人员整个巡店全过程，及时有效的为管理者提供市场实时动态概况数据，从而提高了各个阶段的工作效率。诸如立白、东鹏特饮等快消企业都是使用快消总管移动销售管理软件行业版的而获益匪浅。

目前快消总管已在南京、宁波、苏州等地设立了分公司，积累了25786个企业客户，在食品饮料、化妆品、保健品、日用百货等多个快消品企业提供了优质的销售管理解决方案，蒙牛集团、伊利集团、喜之郎、中储粮、金龙鱼、香飘飘、娃哈哈等众多知名大企业也已成为了快消总管总管的忠实客户。

三年沉淀，千锤百炼！在移动互联网兴起的时代，对于快消品企业而言，渴望选择一款适合该企业的移动销售管理软件。众多标杆企业选择快消总管就是一个很好的说明，快消总管——快消企业的营销管理利器!深谙快速消费品行业的快消总管，无疑是一个不错的选择！

(声明:本文原载于快速消费品网：<http://www.ksxfp.org/sales/dealer/506.html>)