

# 大多数的调味品代理加盟企业都有的通病

产品名称	大多数的调味品代理加盟企业都有的通病
公司名称	重庆天下香食品有限公司
价格	1.00/桶
规格参数	
公司地址	重庆市沙坪坝歌乐山镇新开寺村陈家堡经济合作社
联系电话	65509588 15178896452

## 产品详情

重庆天下香是一家调味品生产厂家，工厂生产调料：辣椒酱、剁椒酱、麻辣酱、豆瓣酱、甜面酱、香辣酱、羊肉涮锅酱。企业现向全国各级区域招集代理商,批发商,加盟商。本公司励志于帮助合作人100天提升销售额30%，360°协助解决合作者经营管理中出现的问题，建立三大系统，用制度管人，用制度管事，用模式赚钱。实现躺着、睡着、等着轻松快速盈利。一、营销系统建设1、营销战略设计：产品如何卖出去，怎么卖出去，卖到哪去？2、营销平台打造设计：留住员工、培养人才、发展团队！3、销售模式设计：产品利润最大化销售，快速占领市场份额。4、成交流程设计：建立完善成交流程，纠正错误成交动作，提高销售员成交技巧，批量化复制成交高手。5、客户价值管理设计：挖掘老客户新需求，提高老客户忠诚度，让客户变“粉丝”6、销售风险防范：如何防范人、财、物的销售风险二、薪酬管理系统建设：1、后勤人员薪酬结构：后勤人员工资收益重点在于稳定收益部分，如何控制好与风险收益比例。2、业务人员的薪酬结构：销售人员工资收益重点在于风险收益部分，如何控制好与稳定收益比例。3、会计人员的薪酬结构：会计人员工作内容重点是数据的准确性，工资收益比例与数据的准确性成正比。三、组织系统建设1、组织结构设计：告诉员工公司未来能去哪，未来能成长成什么样子？2、工作分析设计：告诉员工每天的工作量是多少，每件工作的标准是什么3、绩效考核设计：人员在不同的岗位不同的阶段，用不同的考核内容和标准4、生涯规划设计：告诉员工你属于哪，未来你能去哪，未来你能成长成什么样子？5、招聘管理设计：如何在人海中甄选出适合自己企业的人才，适合自己的人又有哪些标准？6、培训管理设计：不是所用人人都适合培训，如何选择培训的人，人又该怎样培训才能达到效果？以上系统建立不完善就会出现各种不同的问题或者现象，而不同的问题又没有相同的解决方案比如以下案例。

调味品代理加盟企业管理者，当下属的员工突然间不在自己的“控制”范围之内了，视线出现了模糊、无法触及的迹象时，你是不是已经开始对他产生诸多的怀疑呢？这是肯定的。假如这个员工能力很强，经常趾高气扬，对公司规章制度诸多挑剔抱怨，而且与敌对公司频繁接触，那这个员工一定是最先被挥刀砍掉的，因为他威胁到公司的利益了，同时也会威胁到你的利益。没有一个领导者愿意冒着公司利益被出卖的风险，去留住一个潜在的“未来的叛徒”，即使他的能力再强。到了这时候，平庸但忠诚的员工，就迎来了机会，除非这个团队的制度并不推崇强者与庸者的制衡，只是绝对公正的丛林法则，强者上，庸者下。但我们综观全世界，没有一家调味品代理加盟企业真正可以做到。调味品代理加盟企业管理人要知道庸者被重用的另一个原因就是：他们可以招之即来，挥之即去，并且

不会损害团队的成本。他们在进入人才行列之前，其实都是半成品，也就是说忠诚度足够，但是能力稍显不足。这就是管理者最需要的。能力可以慢慢培养，忠诚度却是个很难建立的东西。