

# 新版渠道管控管人模式系统开发--渠道管控防窜货控价功能

产品名称	新版渠道管控管人模式系统开发--渠道管控防窜货控价功能
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区陂东路20号大院内自编4号1楼196房（仅限办公用途）（不可作厂房使用）
联系电话	15119707084 15119707084

## 产品详情

新版渠道管控管人模式系统开发（开发详询项目组秦经理181^微2201^电4673）、渠道管控微商系统开发、渠道管控防伪防窜货系统开发。

从1970年代末中国引进现代营销管理理论以来,包括是互联网及信息技术的迅速发展,中国企业营销理论的研究经历多年的发展,各行各业在渠道选择上亦发生了巨大变化,不再拘限于传统的销售渠道,亦扩展电子商务领域,例如HP, Haier等均推出了自己的电子商务网站来扩展网上销售;在倡导云计算产品的今天,更有信息技术公司例如延展信息开发了建材行业的辅助销售管理平台“易销通”,摒弃了中间商直接面对终端客户,充分利用云计算的优势,客户只要记住帐号和密码,就能够随时随地即可以管理自己的销售,库存以及客户信息。在现代营销方式如网络营销,关系营销以及服务营销等被广泛应用之后,将大幅地改变传统的渠道销售观念,亦对渠道管控提出新的挑战。所以量越多,品牌知名度打开的时候更需要好的管控系统去协助。

渠道管控是指制造商（例如化妆品工厂、保健品工厂等快消品类型的公司,一般需要实现渠道管理的功能)为实现公司分销的目标而对现有渠道进行管理与控制,以确保对渠道代理间、公司和渠道成员间相互协调和通力合作的一切活动的有效控制。渠道管控的目的就是要建立稳定、可控的渠道分销体系及市场秩序;维护价值链上各级客户的合理利润空间,与经销商建立稳定、共赢的长期合作关系;稳步、持续提高销售业绩和企业的赢利能力,进而提高品牌美誉度,释放品牌力。渠道管控的最终目的是提高核心竞争力,保持企业的长期竞争优势,保证企业持续、健康发展。

渠道管控系统会将渠道分销过程中涉及到的流程分为所有权流程,即关于所有权的管理和控制,谈判流程,主要涉及到报价管理、合同签订,产品流程,主要包括设计和研发产品,产品实体流程,即产品实际的流向和分销问题,资金流程,即关于资金分配和流向,信息流程和促销流程这六个部分。

### 1.渠道成员的管理

这也是渠道管控系统的主要内容，每一项经济活动都是以人为主体的，不管什么类型的系统实际上都是对人的行为进行约束和管理，使他们的行为更加规范化合理化，所以渠道管控系统也必然涉及到成员的管控。在管理渠道成员的时候必须先要懂得如何选择合适的成员，因为分销活动是比较复杂的，成员之间最讲究协调合作性，所以选择成员就要看他们的团体意识如何。

## 2. 首先进行市场划分，并根据市场划分配置营销资源。

其次根据区域市场容量、产品成熟度、渠道结构要求、经销商的覆盖能力等因素确定一级、二级（或三级）经销商的选择与布局。建立架构合理、覆盖有效的渠道网络。尤其是粤、江、浙等纯销型市场，渠道深度与密度一定要充分考虑，达到目标终端的有效覆盖。

## 3. 合理定量与适当控货

定量、控货与市场布局工作密切相关，必须在合理的市场划分与渠道布局的基础上进行。合理定量——按年度动态核定各市场的纯销量与销售指标。适当控货——按核定的销售指标控制发货的数量与速度，减少压货，合理库存。

渠道成员管理的核心内容使各渠道成员形成平等的关系，结成渠道的联盟。只有一个关系和谐的营销渠道，成员之间才会拥有共同的目标，协调工作，保证渠道的效率性和有效性。

渠道成员依层次分为垂直关系，水平关系和交叉关系。在这些关系上，渠道成员有着合作，冲突和竞争三种不同的关系状态。渠道合作是同一渠道中各成员之间的通常作为，渠道实际上由各企业基于相互利益结合而成，制造商，批发商和零售商彼此间的各种需求，各成员由于相互合作而获得的利益，要比自己单独从事分销工作所获得的利益大得多。渠道合作是市场营销观念下的必然产物，这种合作有利于各企业更好地满足目标市场的需求。

新版渠道管控管人模式系统开发（开发详询项目组秦经理181^微2201^电4673）、渠道管控微商系统开发、渠道管控防伪防窜货系统开发。