

B2B管理系统开发模式制度

产品名称	B2B管理系统开发模式制度
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	1.00/管理系统
规格参数	管理系统:B2B模式策划 请致电:18022355560 管理系统:营销类软件定制
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

B2B管理系统开发详询吴经理：180-2235-5560可微或电，B2B代理商管理软件，B2B微商模式（悦丹系统开发）。传统经济下，企业的界面表现为各种广告形式产生的认知，多种销售渠道产生的购买行为。而在互联网时代，界面变了，甚至界面的内容，构建界面的思维都在变。

一、B2B管理系统是什么样的软件？

1.B2B管理系统是指厂家直接对接到B端的经销商，做代理商制度。提供一个代理商订货批发管理系统。这是对于平台方来说逐级压货到B端代理商的过程。

2.说实在的，如果这样的一套工具对于某些已经在线下形成代理商团队，有固定的进货资源的话，那么这个B2B管理系统是一个很有必要的管理工具。解放原来的手工记账也避免了可能会记账疏漏、记账错误的情况。

二、B2B管理系统之模式策划

1.B2B管理系统在于代理商管理机制，如何策划代理商机制呢？重点在于先选品，在于复购率，体现刚需属性，才有市场。先用市场，在做竞争特色包装产品。

2.B2B管理系统起盘代理商机制再分析资源渠道和人脉集中在哪个部位，集中攻克，设置代理商政策，做微商起盘模式的措施都是为了裂变更多这类资源。当然，把产品定位考虑进去，没有品牌愿意走低端，也没有新品牌能一步登天做高端。稳扎稳打，实事求是才是真理，具体产品具体行业具体分析。

3.B2B管理系统--代理产品定价明细，代理商层级、会员层级、零售层订货时的结算价格明细觉得了代理层的利润差额，决定了代理商晋升是否有充足的动力。

三、B2B管理系统有什么细节点需要确认？

1.B2B管理系统需要确认起盘的重心在于顶部的代理资源还是中部、底部。这会影响到代理商制度的模式设计和门槛设计。

2.B2B管理系统需要确认代理商要用到的功能，比如说防伪防窜货。渠道管控一般来说是做拖标（1箱30盒，那么就是1:30的拖标），扫码大箱大标也就是关联里箱的30盒数据。同理，扫小盒也能追踪到小箱。如若代理商的起订量单位是箱，可以做单标。

B2B管理系统开发详询吴经理，B2B代理商管理软件，B2B微商模式（悦丹系统开发）。互联网打破诸多物理空间，企业在做界面设计和选择的时候，必须保持统一性，品牌文化的演绎，企业产品的多层统一，这需要进行严格的控制筛选和灵活的组织能力准。