

扫码分享领红包资金的积累

产品名称	扫码分享领红包资金的积累
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

更有甚者，他们可以通过这种方式完成醉初原始资金的积累，实现企业快速发展。第三、联销体红0包墙。随着大量中小企业选择采取总代理红0包墙，市场上好的经销商成为一种稀缺的战略性资源，很多经销商对于鱼目混珠的招商上产生了严重的戒备心理，在这样的市场状况下，很多比较有实力的经销商为了降低商业风险选择了与企业进行捆绑式合作，即制造商与经销商分别出资，成立联销体机构，这种联销体既可以控0制经销商市场风险，也可以保证制造商始终有一个很好的销售平台。联销体这种方式受到了很多有理想，有长期发展企图的制造商欢迎。如食品行业的企业娃哈哈就采取了这种联销体的红0包墙；空调行业巨头格力空调也选择了与区域性代理商合资成立公司共同运营市场，取得了不错的市场业绩。第四、仓储式红0包墙。仓储式红0包墙也是很多消费品企业选择红0包墙。很多强势品牌基于渠道分级成本很好，制造商竞争能力大幅度下降的现实

选择了仓储式红0包墙，通过价格策略打造企业核心竞争力。比如九十年代，四川长虹电视在中国大陆市场如日中天，为降低渠道系统成本，提高企业在市场上价格竞争能力，长虹集团就选择了仓储式红0包墙，企业直接将产品配送到消费者手里。仓储式红0包墙与直供醉大的不同是，直供属于企业不拥有直接的店铺，通过第三方平台完成产品销售，企业将货源直接供应给第三方销售平台。而仓储式红0包墙是企业拥有自己的销售平台，通过自己的销售平台完成市场配货功能。第五、专卖式红0包墙。随着中国市场渠道终端资源越来越稀缺，越来越多的中国消费品企业选择专卖形式的红0包墙。如TCL幸福村专卖系统，提出的全国两千家专卖店计划蒙牛乳业提出的蒙牛专卖店加盟计划，云南乳业出现的牛奶专卖店与牛奶总汇等。选择专卖店红0包墙需要具备三种资源中的任何一种模式或者三种特征均具备。其一是品牌。