

破
迷
开
悟

总代理吸引经销商的最佳之道

《建材商界》卢长全

凡事皆有规律。只有遵循规律做事, 才能达到最佳效果; 不遵循规律, 就会吃力不讨好, 甚至绝无成功的可能。

做任何事情, 南辕北辙或缘木求鱼都不可能成功, 守株待兔只能碰一次运气, 而且是千载难遇。

我们要建立经销商网络, 要招商, 有没有什么规律可循呢?

有。这个规律用程序来描述就是——

1 首先要认识: “经销商对我来说意味着什么?”

也就是搞懂我和经销商之间究竟是什么关系。如果这个关系都搞不懂, 就不能正确对待经销商, 不能正确处理很多合作事宜, 这怎么可能找到理想的经销商?

很多人对待自己所开设的门店往往是不遗余力、绞尽脑汁地经营, 对经销商却是“望天收”、顺其自然, 任其生灭。

殊不知, 经销商实际上和我们自己的门店一样重要, 应该一视同仁重视。不仅如此, 更可贵的是, 经销商的门店和我们做一样的事情, 但投资费用、经营费用、还有风险, 都是人家经销商在承担, 并且人家还是倾全力在销售我们的产品, 我们是不是应该比珍惜我们的门店更珍惜经销商?

必须要有这样的理解: 经销商和我们不是简单的合作, 而是我们的一部分, 和我们是一体关系, 而不是别的什么关系。因为, 从理论上讲, 如果我们足够的人力物力, 我们完全可以自己直接到当地设店, 那不就是我们自己的吗? 如果是那样, 我们还得承担投资、经营费用和风险。

2 要充分明白: “经销商到底选择我们的什么?”

毋庸置疑, 通俗而言, 经销商和我们的合作, 是为了获得财富。但是, 获取财富的途径多了, 可以合作的对象也多了去了, 他为什么要选择我们? 当然, 这个问题也可以反过来问: 我们为什么选择他, 而不是别人?

一个女生要嫁人, 会嫁给谁?

嫁给喜欢的人, 嫁给有钱人, 嫁给公务员……答案肯定很多, 但核心只有一个, 就是在她现在看来, 让她有信心在未来能够给她快乐幸福的人, 让她生活无忧的人。

决定经销商, 尤其是那些有头脑的优质经销商是否选择我们合作的原因和女生嫁人如出一辙, 他要分析判断我们能不能给他未来。

在当今时代的经销商看来, 能否给他有信心的未来, 主要因素有:

1、产品的品质、功能如何, 竞争力怎样。这一点虽然是重要基础, 但由于同质化时代大家的品质都差不多, 所以, 经销商对此可以忽略, 除非是品质明显很差的产品, 直接“无视”。

2、和厂家、总代理的人员接触, 尤其是和厂家的高层以及总代理的老板接触, 看这个人的水平、经营理念、做人风格怎样。那些只考虑自己的利益, 过于自私、狭隘的品牌代表, 给再好的条件(当然也不会给)经销商也不感兴趣。

3、品牌是否重视宣传, 宣传力度怎样。广告宣传是品牌树立的必经之路, 一个不重视宣传、不懂得怎么科学宣传的品牌, 是不大可能有美好的前景的, 经销商也是从常见媒体上感受品牌的各种信息。

4、支持与扶持政策怎样。这一点都是专家, 不罗嗦了。只是强调一点: 最大的支持不是硬件上的扶持, 而是理念引导和经营模式的不断优化。经销商看重的是今后能否赚钱, 而不是前期你的所谓装修支持、促销支持。

3

要时刻清醒: “和经销商的合作怎样才能‘长生久视’?”

要能长期合作, 经销商的良好运作为关键。而能否良好运作, 取决于以下几点:

1、要有阳光积极的经营理念和服务理念。总代理要去引导, 并帮助建立, 当然前提是总代理自己有阳光理念。

2、健康的经营模式, 明码标价, 明折优惠, 童叟无欺。不要热衷什么“促销联盟”等活动, 建材产品的“完全不可刺激性消费特征”决定了其不能促销, 而所谓通过促销把别人的生意抢过来的想法也是极其幼稚的, 最后必有不良报应。别人的生意你抢不过来。

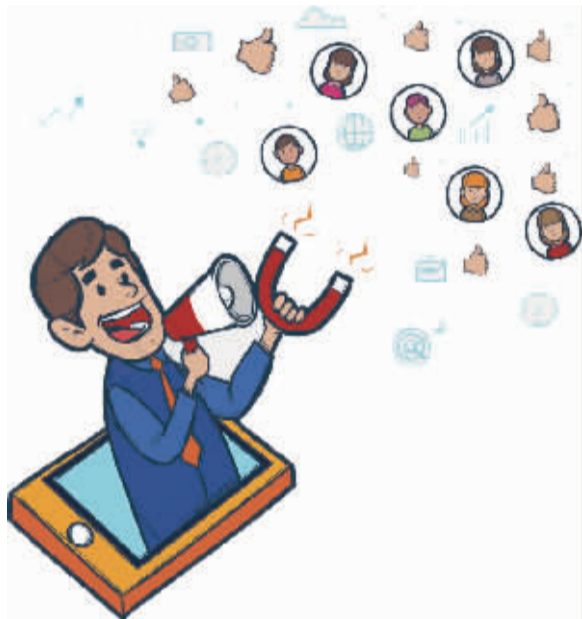
3、从这几个方面去鼓舞:

①行业宣传。行业宣传能给经销商信心, 在同行中长脸。如果别人宣传你不宣传, 经销商是难有信心的。

②利他理念的影响。帮助他们建立对消费者的爱心, 并培育。“爱是最大的销售技巧”。

③坚持不懈的紧密沟通渠道, 随时鼓舞并及时解决所遇到的问题。

明白以上这些道理, 并在实践中体现出来, 那么, 既能够稳定提高原有的经销商队伍素质, 还能吸引更多的优质经销商前来合作。



扫一扫 了解更多

成都木百年家居用品有限公司

MBN HOUSEHOLD PRODUCTS CO., LTD.

展厅地址: 成都市青白江区青龙国际建材城3区2栋101-103

工厂地址: 成都市金堂县天灯工业园 电话: 028-61582018

传真: 028-61582117 网址: www.mubainian.com