

合作加盟-经销商-答疑 V202410

1、公司是做什么的？有什么产品？

武汉市汉达奇科技有限公司，软件公司，拥有自主研发产品：《企搜 1688》、《企业工作系统》、《企业报表系统》、《企业业务运营支撑系统》、《企业进销存系统》。

2、公司的业务方向？

- EBC, Enterprise Business Capability, 企业业务能力。
- EOC, Enterprise Operation Capability, 企业运营能力。
- EDC, Enterprise Decision Capability, 企业决策能力。
- ETC, Enterprise Technology Capability, 企业技术能力。

3、公司的客户群体？

类别	产品	客户群体
互联网	企搜 1688	所有企业
EOC	企业工作系统	所有企业
EDC	企业报表系统	所有企业
EBC	企业进销存系统	经销商、代理商、批发商
EBC	企业业务运营支撑系统	加工制造型企业

4、经销商是做什么的，有什么要求？

- 见《合作加盟-经销商》。

5、跟其它经销商有何不同？

1) 新的经销商：

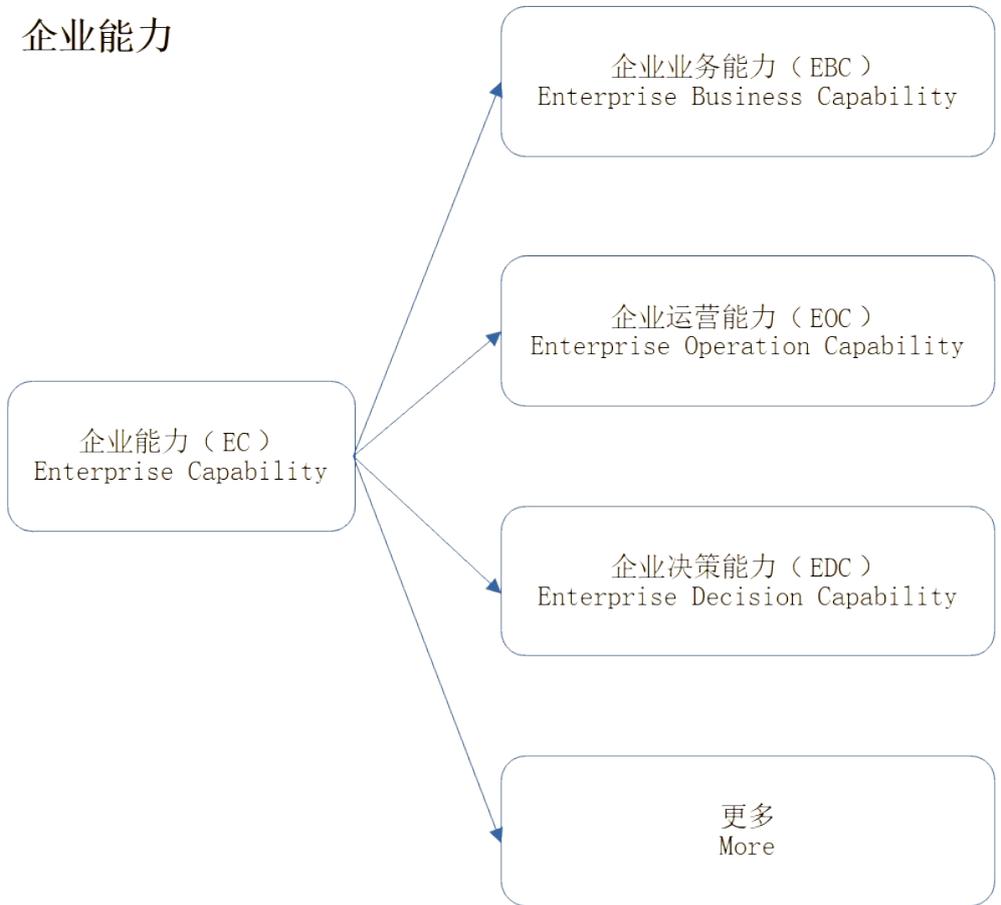
- 不同于传统的加盟代理商，汉达奇的经销商是自主经营，且没有加盟费、代理费。
- 不同于传统的经销商，没有押货、押款、垫资，款项统一结算。
- 公司有自主研发的结算系统，经销商可自行查账、对账。

2) 新的模式：

- 汉达奇和经销商均是服务商，我们通过服务获得酬劳。

3) 新的生态（生态系统化）：

➤ 企业能力。

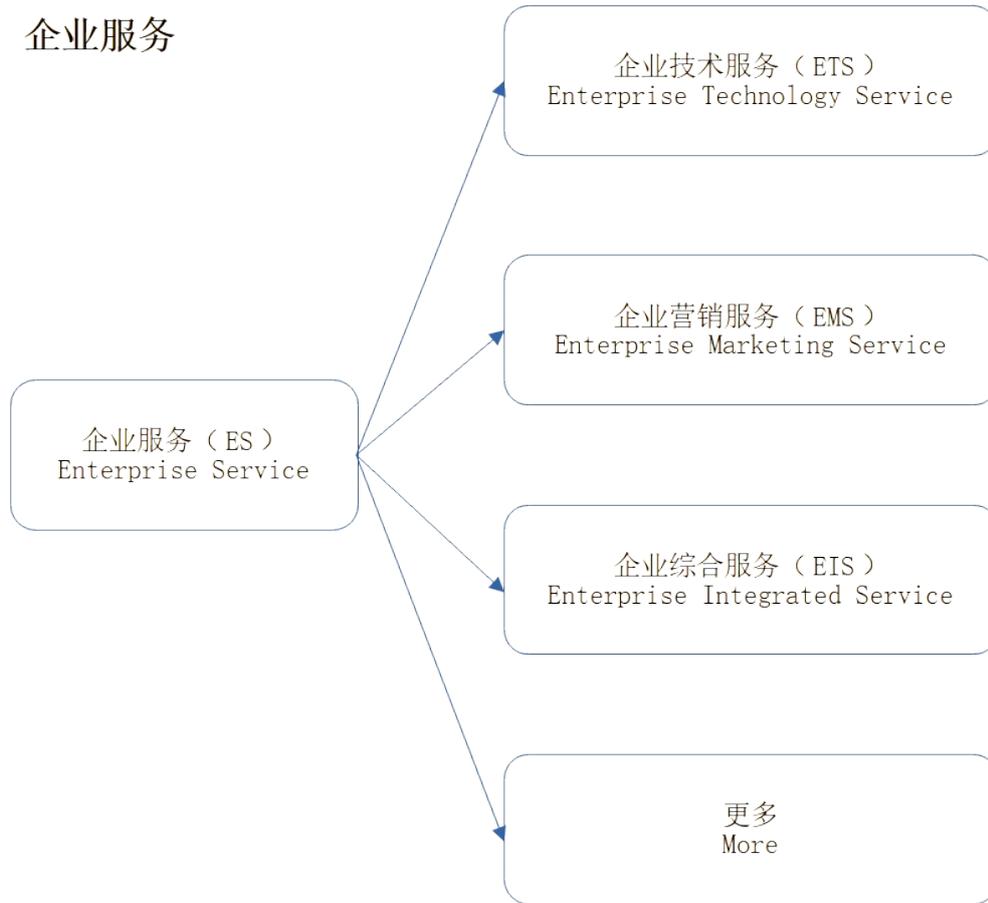


➤ 企业能力-产品。

企业能力 - 产品

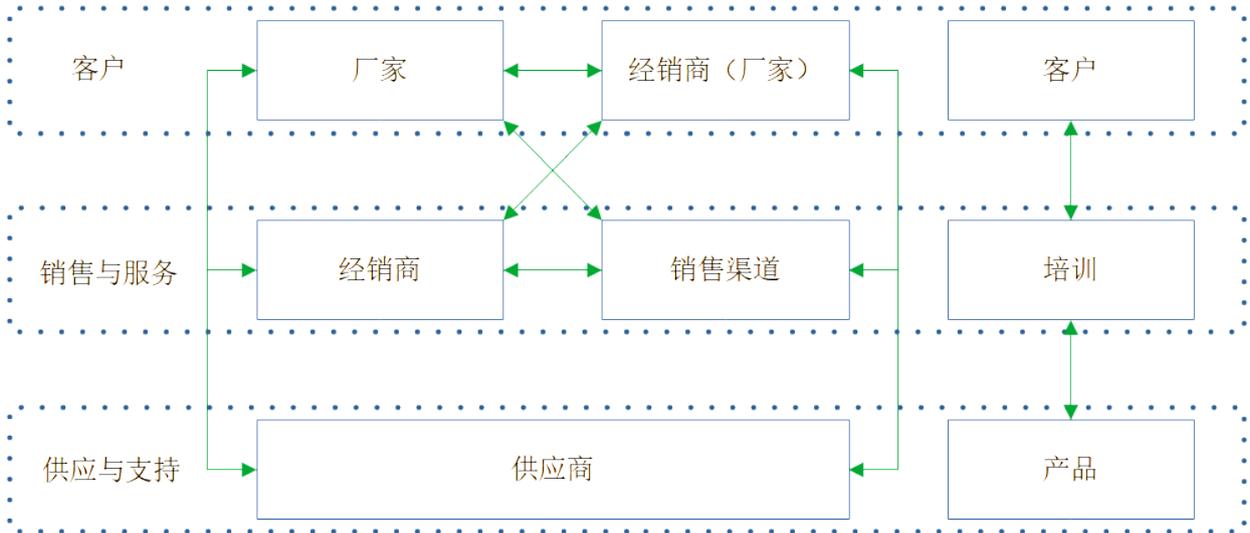
企业业务能力 (EBC) Enterprise Business Capability	企业运营能力 (EOC) Enterprise Operation Capability	企业决策能力 (EDC) Enterprise Decision Capability
企业信息平台 - 企搜 1688 (EIP) Enterprise Information Platform	企业工作系统 (EWS) Enterprise Work Platform	企业报表系统 (ERS) Enterprise Report System
企业业务运营支撑系统 (EBOSS) Enterprise Business & Operation Support System		
企业进销存系统 (EPSS) Enterprise Purchase-Sale System		

➤ 企业服务。



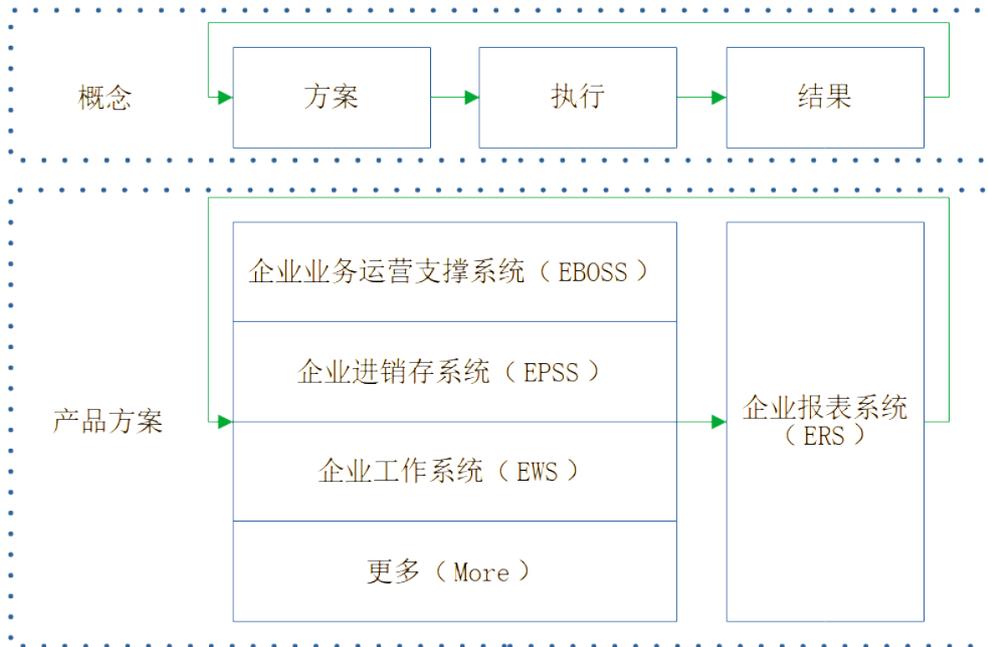
➤ 企业服务-架构。

企业服务—架构



- 企业循环进步的启动机制。

企业循环进步的永动机制



6、有没有总经销商或者一级、二级、三级经销商？

- 经销商均为一级经销商。
- 经销商可开发、管理自己的销售渠道。

7、会不会过量发展经销商？

不会。

经销商的服务范围是按省、市、区进行划分，比如：湖北省-孝感市-市区、湖北省-十堰市-房县。

8、经销商如何营利？

- 客户服务：给客户的产品相关的咨询、方案、实施、培训、指导、问题处理等服务。
- 公司返佣：公司根据业绩、客户反馈、合作方反馈等进行综合评定，给予相应的返佣。
- 合作方返佣：根据与合作方（含：合作供应商）的协定，进行返佣。

- 培训：可根据自身的优势、客户的需求，进行培训。

9、有没有相关培训？

公司提供系统化培训：

- 产品培训。
- 销售培训。
- 工作培训。
- 管理培训。
- 人事、员工、资产、采购、财务。。。。。

10、有没有相关支持？

- 《经销商助力》：降低经销商前期资金的投入，降低经销商前期业务开展的难度，加快经销商前期工作的开展。

11、经销商的发展模式是怎样的？

分公司 + 经销商 + 销售渠道。

如：汉达奇武汉分公司（湖北）、汉达奇广州分公司（广东），各分公司发展和管理自己的经销商，各经销商发展和管理自己的销售渠道。

好处：减少中间环节，成本降低，价格降低，效率提升，客户满意度提升，利润提升。

12、经销商有没有发展规划？

- 经销商发展规划：产品销售、客户服务、客户综合服务、客户深度服务。
- 公司市场规划：建设经销商网络，实现区域覆盖。

16、经销商的意义何在？

于公：

- 服务好客户，客户更容易做强做大。
- 带动一部分就业，并且，员工能学有所长。
- 推动 GDP 的增长和其它指标的向好发展。

于私：

- 工作才有经济来源，才能支撑各种开销。

- 我们不曾独活。我们的努力与拼搏，并不只是为了自己，也是为了家人，也是为了孩子的未来。