

## 合作加盟-销售渠道-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、销售渠道是做什么的，有什么要求？

- 见《合作加盟-销售渠道》。

### 5、跟其它销售渠道有何不同？

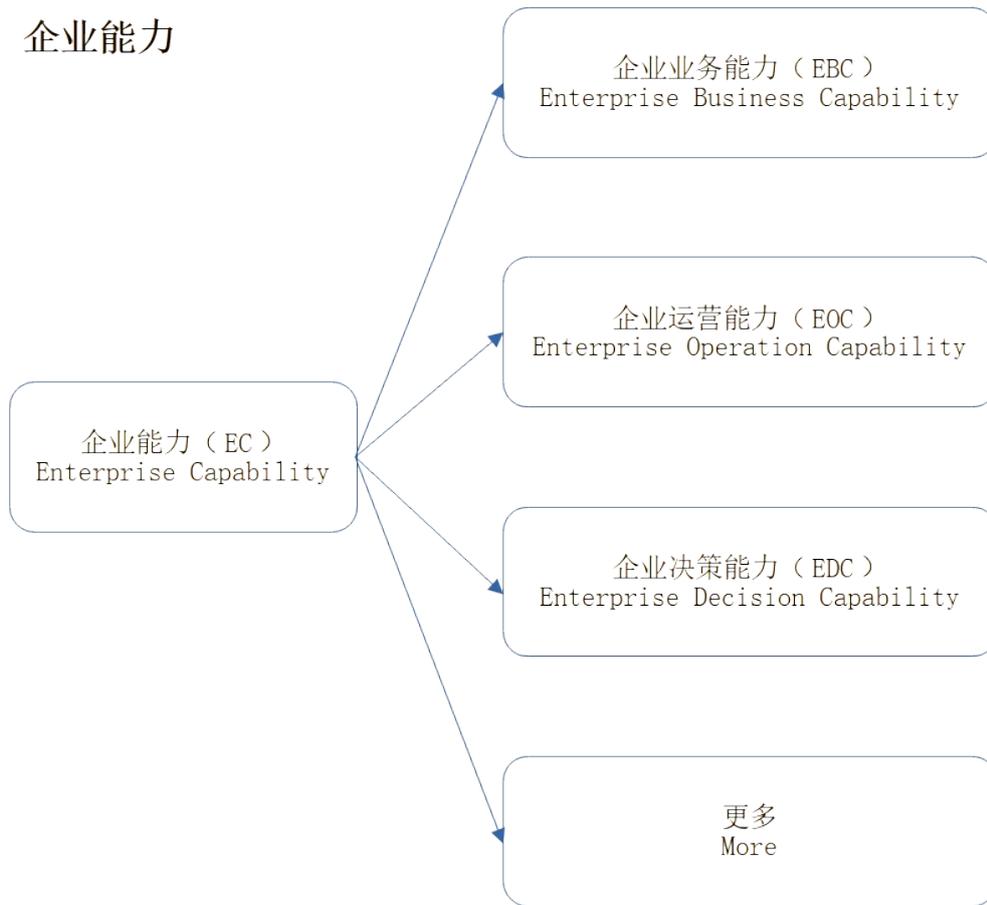
#### 1) 新的销售渠道：

- 不同于传统的销售渠道，汉达奇的销售渠道是自主经营，且没有加盟费。
- 不同于传统的销售渠道，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，销售渠道可自行查账、对账。

#### 2) 新的生态（生态系统化）：

- 企业能力。

## 企业能力

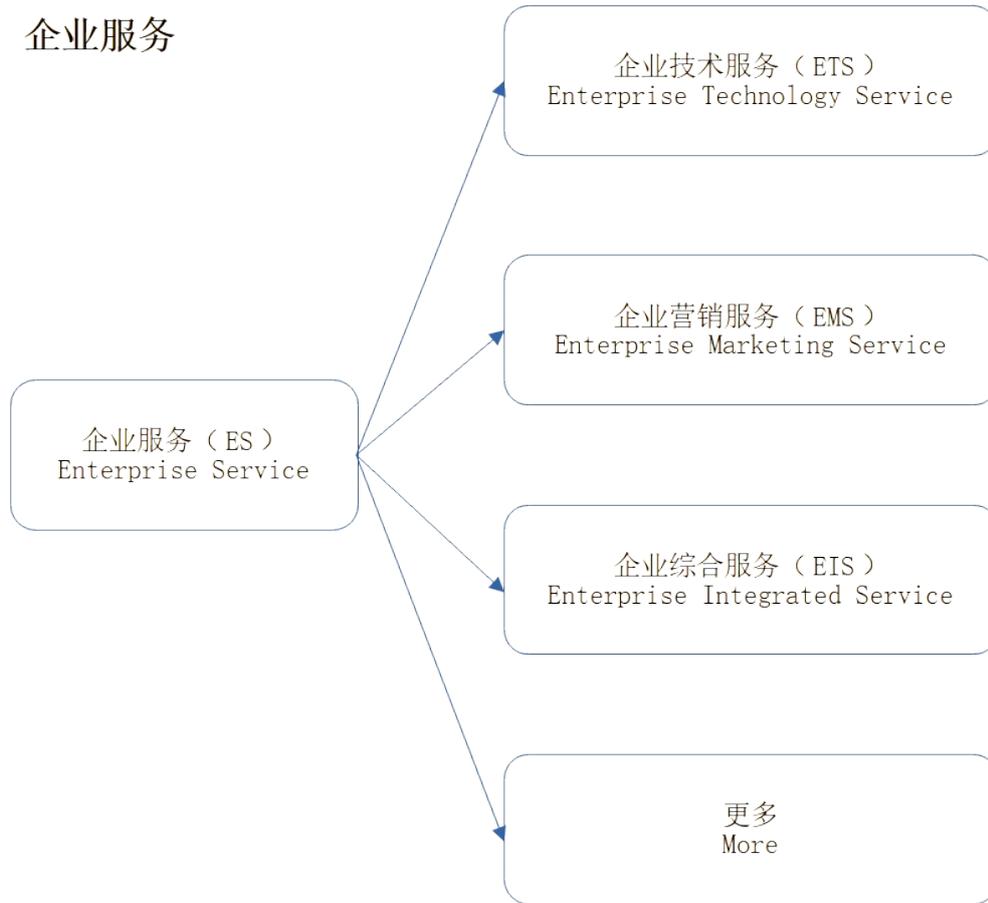


➤ 企业能力-产品。

## 企业能力 - 产品

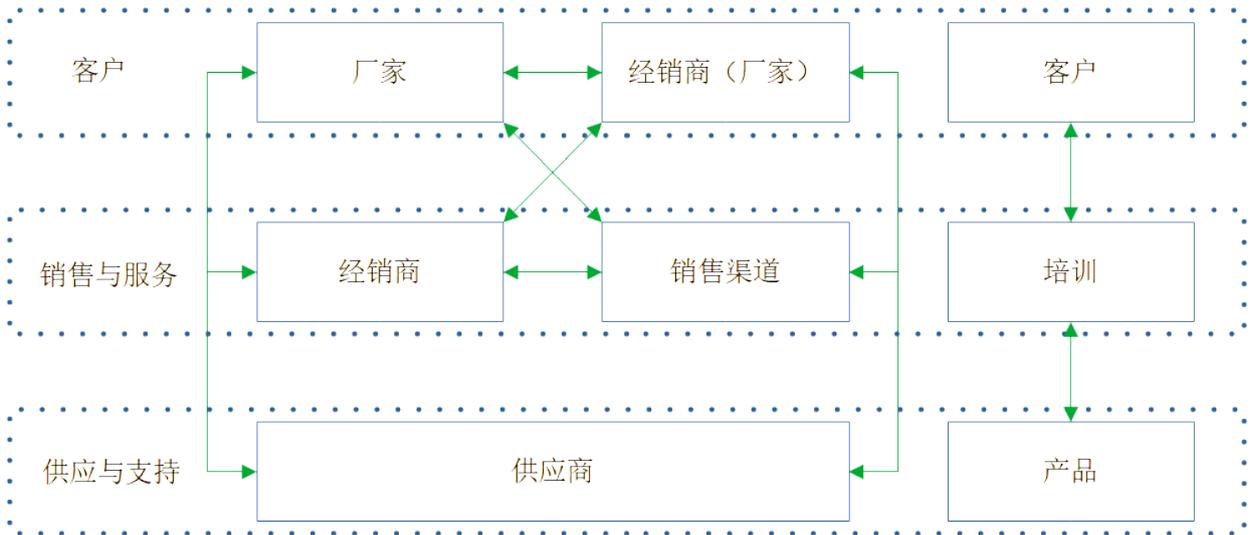
企业业务能力 (EBC) Enterprise Business Capability	企业运营能力 (EOC) Enterprise Operation Capability	企业决策能力 (EDC) Enterprise Decision Capability
企业信息平台 - 企搜 1688 (EIP) Enterprise Information Platform	企业工作系统 (EWS) Enterprise Work Platform	企业报表系统 (ERS) Enterprise Report System
企业业务运营支撑系统 (EBOSS) Enterprise Business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

➤ 企业服务。



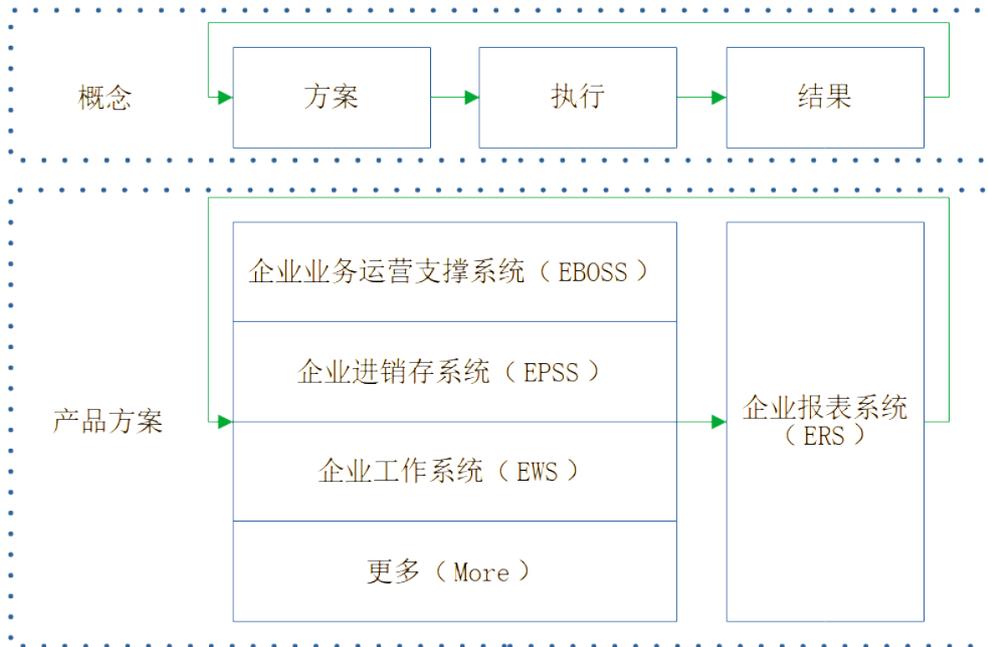
➤ 企业服务-架构。

### 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、有没有总销售渠道或者一级、二级、三级销售渠道？

- 销售渠道均为一级销售渠道。

7、销售渠道如何营利？

- 产品销售，没有区域限制。
- 培训：可根据自身的优势、客户的需求，进行培训。（商学院正在筹划中）

8、有没有相关培训？

- 产品培训。
- 销售培训。
- 工作培训。

9、销售渠道的发展前景？

- 优秀的销售渠道可升级为经销商、合作供应商等。