

合作加盟-经销商 V202504

一、公司简介

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》。

二、新生态（生态系统化、模块化、可持续化）

1、EC: Enterprise Capability, 企业能力。

- 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。
- More: 更多。

2、ES: Enterprise Service, 企业服务。

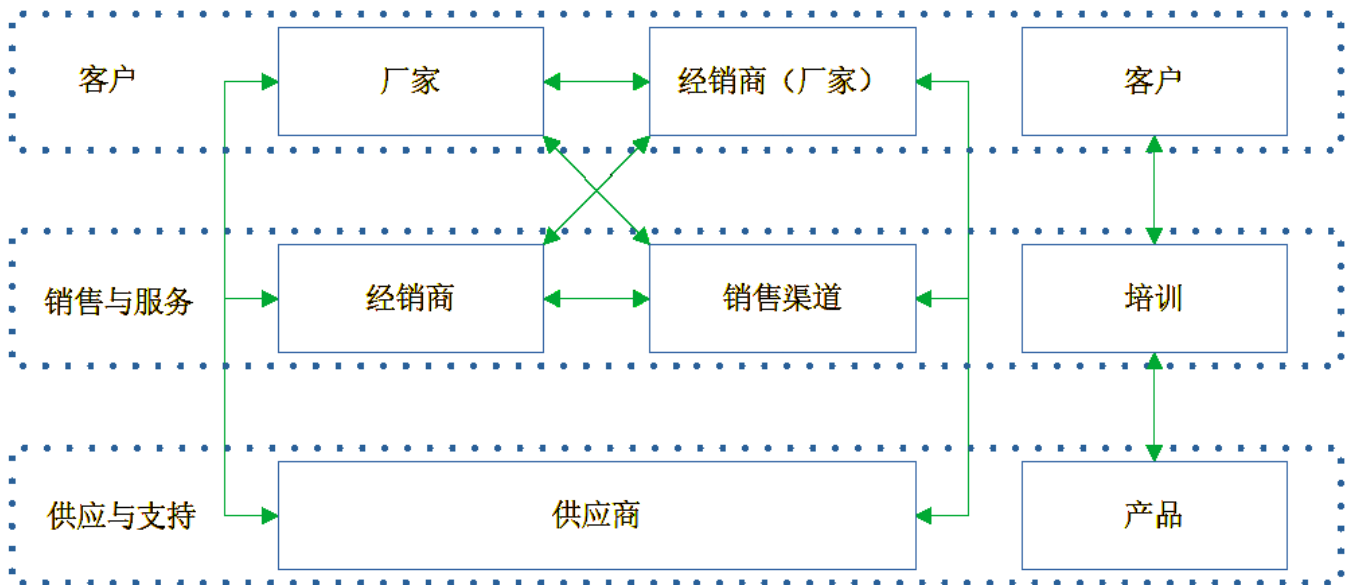
- ETS: Enterprise Technology Service, 企业技术服务。
- EMS: Enterprise Marketing Service, 企业营销服务。
- EIS: Enterprise Integrated Service, 企业综合服务。
- More: 更多。

3、企业服务-产品

分类	产品	客户群体
EBC EMS	企搜 1688	所有企业
EBC ETS	企业业务运营支撑系统	工厂
EBC ETS	企业进销存系统	经销商、代理商、批发商
EOC ETS EIS	企业工作系统	所有企业
EDC ETS EIS	企业报表系统	所有企业

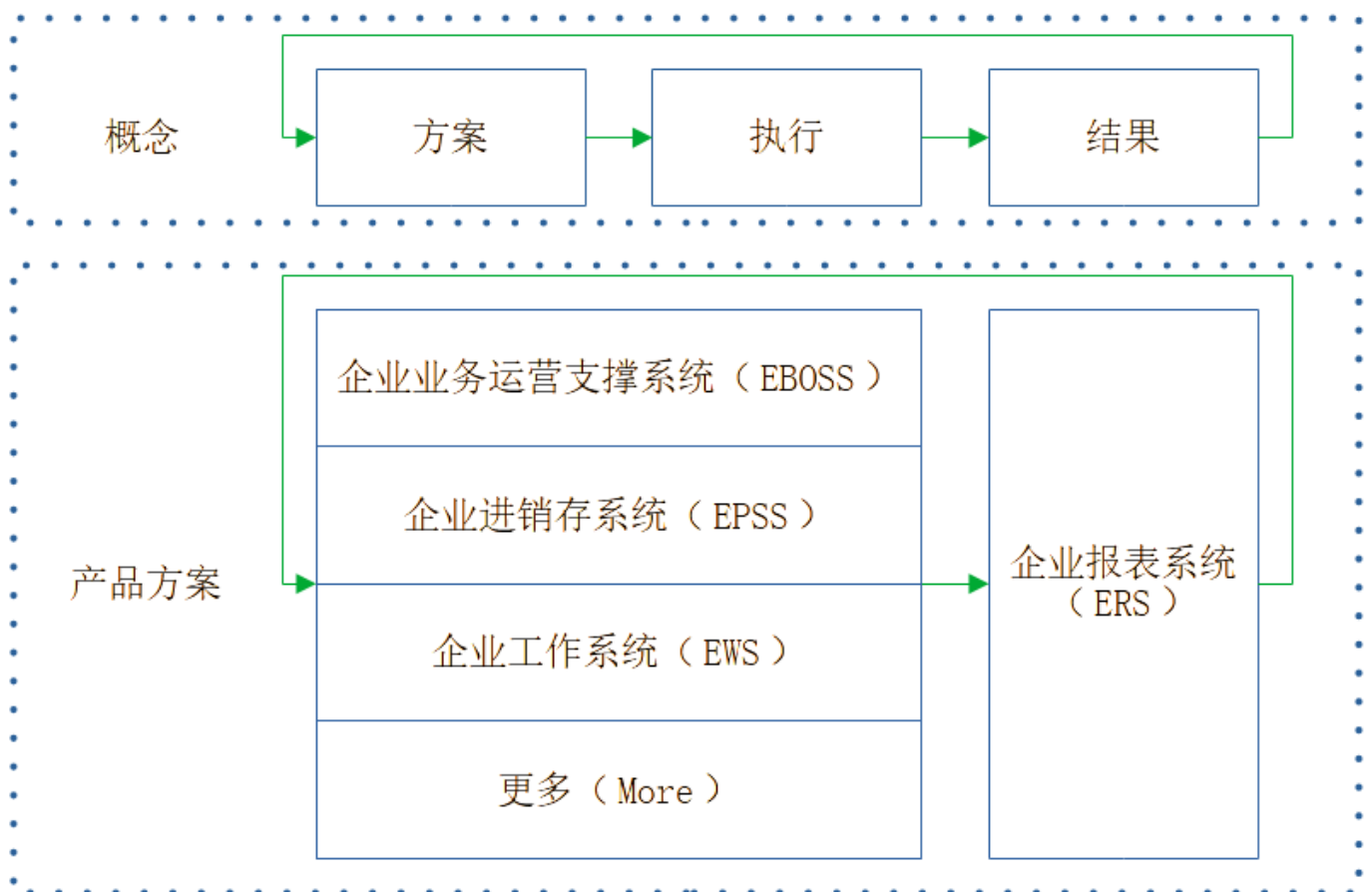
4、企业服务-架构

企业服务－架构



5、企业服务-企业循环进步的永动机制

企业服务－企业循环进步的永动机制



三、合作理念

→ 共创、共进、共赢、共享。

四、职责与要求

1、职责

- 产品销售：新客户开发、产品讲解、客户咨询和解答、客户跟进、客户收款。
- 产品服务：产品培训、产品使用情况跟踪、产品日常问题的跟踪和处理、产品技术问题的反馈和跟进。
- 客户服务：客户反馈的跟进和处理、客户回访。
- 销售渠道的开发、管理与支持。

2、要求

- 团队：不少于5人。销售3人、客服1人、会计1人。
- 资金：不少于5万。日常开销，不少于5万。

五、答疑

1、跟其它经销商有何不同？

新的经销商：

- 不同于传统的经销商，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，汉达奇的经销商没有押货、押款、垫资。
- 不同于传统的经销商，公司有自主研发的结算系统，经销商可自行查账、对账。

新的模式：

- 不同于传统的经销商，汉达奇和经销商均是服务商，我们通过服务获得酬劳。

2、有没有总经销商或者一级、二级、三级经销商？

- 只有经销商，没有总、一级、二级、三级经销商。

3、会不会过量发展经销商？

不会。经销商的服务区域是按省、市、区进行划分。

4、经销商规划。

（分）公司 + 经销商 + 销售渠道。

优势：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。

5、经销商如何营利？

- 客户服务：给客户产品相关的咨询、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，对客户进行培训。

6、发展前景？

- 优秀的经销商可晋升为管理咨询商、服务供应商等。

7、官方有何支持？

- 官方授权。
- 官方支持：产品培训、销售培训、销售支持、管理支持等。
- 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。

8、经销商的意义？

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：

- 创造价值，才有经济来源，才有人情世故。
- 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。

六、欢迎志同道合的有志之士合作加盟！