

三星行业市场成功要诀 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/177/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_89\\_E6\\_98\\_9F\\_E8\\_A1\\_8C\\_E4\\_c71\\_177600.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/177/2021_2022__E4_B8_89_E6_98_9F_E8_A1_8C_E4_c71_177600.htm) 如果说2004年三星给中国老百姓们的印象还只是“Anycall”、“显示器”、“高档冰箱”的话，那么2006年，很多人都已经看到了三星头上“行业市场”的光环。从2005年3月正式成立行业大客户部，到2005年12月超额完成1亿美元的年销售任务，再到时下“全国行业代理商大会”的召开，三星已经在中国行业市场上打拼得有声有色。对行业市场，这样一个天生的需求不断的积累和反复的实践领域，三星是如何在短短一年的时间内，就取得如此巨大的成绩呢？管中窥豹，可见一斑，从分析三星的渠道建设方面可以看出一些三星制胜行业市场的端倪。成熟：三星行业渠道体系初建成“三星欢迎所有的行业代理商加入三星的队伍，并在双赢的原则下为行业代理商提供发展空间，使其成长为三星的核心行业代理商。”三星行业大客户部总经理韩昌镐对全国的行业代理商做出了最为诚挚的邀请。而什么是三星的“核心行业代理商”呢？据了解，当前三星已经初步完成了行业代理商体系的标准确立。行业代理商涉及的产品线众多，地域情况不一样，而三星应用专业的标准，把其分了三个类别：核心代理商（A级）、战略代理商（B级）和认证代理商（C级）。根据等级的不同，三星对行业代理商做出了相应的业绩要求，并每半年进行一次评估、晋级。三星对于认证行业代理商、入门的行业代理商并没有设立条件限制。只要愿意与三星合作，只要是面对最终客户、进行行业客户服务的，不管是做系统集成的也好、做软

件开发的也好还是做增值业务也好，都可以成为三星的行业代理商。而相应的，三星对为行业代理商提供了分级的支持政策，以对其在B2B市场进行销售相关营销活动进行辅助。从整体方面来讲，三星对行业代理商支持政策可以分为售前、售中、售后三大类。支持：三星B2B商桥通架神州来源

：www.examda.com 在2006年三星全国行业代理商大会上，三星B2B商桥“PowerPartnerPortal”系统的发布充分吸引了与会者的眼球。据行业大客户部王雷经理介绍，三星B2B商桥是为支持渠道合作伙伴销售能力增长而建立的在线系统。作为即时的三星行业信息发布平台，通过这个系统，行业代理商可以与三星行业大客户部进行不限时间、地点的沟通。而三星也能在第一时间收集行业市场上的信息，并且对代理商在销售过程中的需求和问题做出迅速回应。三星B2B商桥针对行业代理商的业务需求，设计了一系列的个性化内容，能够为行业代理商提供三星最新的产品信息、行业指导价格以及招投标信息、投标资质材料下载。三星还将通过

“PowerPartnerPortal”系统组织一系列的最新行业渠道促销活动，并设立了特色的奖励积分体系，以回馈行业代理商对三星的支持与厚爱。“三星B2B商桥系统将使三星与最终行业用户更接近”，姜泰隆营销副总裁称，“三星B2B商桥系统将实现三星与全国300个主要行业代理商沟通，根据代理商对IT领域和家电领域的市场流动方向的信息反馈，使三星能够准确把握客户需求，进而使得三星对行业代理商的支持更加具有针对性，也可以推进三星与行业代理商更深层面的合作。”双赢：三星与行业代理商共谱辉煌来源

：www.examda.com “对于三星行业大客户部而言，行业代理

商作用非常重要，因为其连接了三星公司和最终消费用户。因此，三星对行业代理商是万分的重视，我们所制定的行业代理商政策也是以‘共存共荣’为基础的。”姜泰隆营销副总裁今年年初接受媒体采访时这样表示。自行业大客户成立伊始，三星就在全中国和重点地区，召开了一系列的技术性会议以及很多大型行业代理商会议，为促进三星与行业代理商的关系做了很大的努力。2006年已经行之将半，而三星的渠道建设又迈上了一个新台阶。而对行业用户的深入挖掘、多元化的产品优势以及服务的紧密跟进，使三星无论在消费电子市场还是在行业市场都具备强劲的市场竞争力；而对于行业代理商，三星从维护合作伙伴的长远利益的角度出发，从产品培训、技术支持、管理培训以及奖励政策等多个角度为其提供各个方面的资源，帮助行业代理商与三星共同成长。在全国行业代理商大会上，三星向来自全国各地两百多名行业代理商代表发布了行业政策，发表了三星B2B商桥

“PowerPartnerPortal”系统开放的相关信息，深入介绍了三星IT、家电产品、解决方案及成功案例，与行业代理商朋友共同探讨了三星行业市场的发展之道，并对部分代理商颁发了认证证书及授权牌。“合作双赢、共创辉煌”是大会的主题，也是三星对渠道市场建设所抱持的信念。通过对三星渠道建设的分析，我们已经可以大体的看出三星的行业之“道”究竟是什么。高效的体系建设、颇具应用性的支持手段和代表了国际先进水平的经营理念，这是三星为自己之所以能够在中国政府、教育、网吧、电信、金融、房地产、军队、能源等领域取得成绩作出了最好的注解。2006年，行业市场的眼光渐渐聚焦到了三星身上，而我们有理由相信三星将在

中国行业市场铸造更加炫目的辉煌。 100Test 下载频道开通，  
各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)